



2015年6月期 第3四半期 決算補足説明資料

2015年5月12日
株式会社ブレインパッド

本資料に記載されている戦略や計画、見通しなどは、過去の事実を除いて予測であり、現時点において入手可能な情報に依拠し判断された一定の前提条件に基づいております。したがって、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは乖離する場合がございます。また、グラフ内の数値は端数処理により総和が短信等で開示している合計額と一致しない場合があります。なお、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査でありますため、当該期の数値は参考資料となります。

本資料における情報は、本資料が作成された時点のものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に記載された会社名・商品名・ロゴは、それぞれ各社の商標または登録商標です。

■ 2015年6月期 第3四半期 業績ハイライト	…	P2
■ 2015年6月期 第3四半期 セグメント別の業績	…	P12
■ 第3四半期以降の主な活動	…	P23
■ Appendix	…	P33

※当社の基本的な会社概要、ビジネスモデル等は、
Appendix内に記載しています。

2015年6月期 第3四半期 業績ハイライト

- ブレインパッド単体の業績が好調であることから、連結・個別ともに増収、営業利益・経常利益も順調に成長。
- 一方で、第2四半期に計上した連結子会社や出資先に係る特別損失の影響により、四半期純利益は引き続き、赤字となっている。
- 連結子会社（株）ミディー、BrainPad US Inc.）の事業計画の見直しにより、第3四半期（3ヶ月間）は、連結・個別の利益差異が縮小。
- 引き続き、第4四半期も、ブレインパッド単体で堅調な成長を実現し、連結・個別ともに通期での黒字回復を目指す。
- 好調を牽引するマーケティングプラットフォーム事業を強化するため、M y n d（マインド）（株）を連結子会社化。
（2015年6月末より連結開始となるため、今期損益に与える影響はない）
- また、来期以降の事業拡大に向けて、3事業ともに採用活動を積極化。

売上高および営業利益・経常利益の前年比較



売上高は順調に伸長。前期のような特殊要因（本社移転、市場変更等）がなかったため利益も大きく改善。

連結

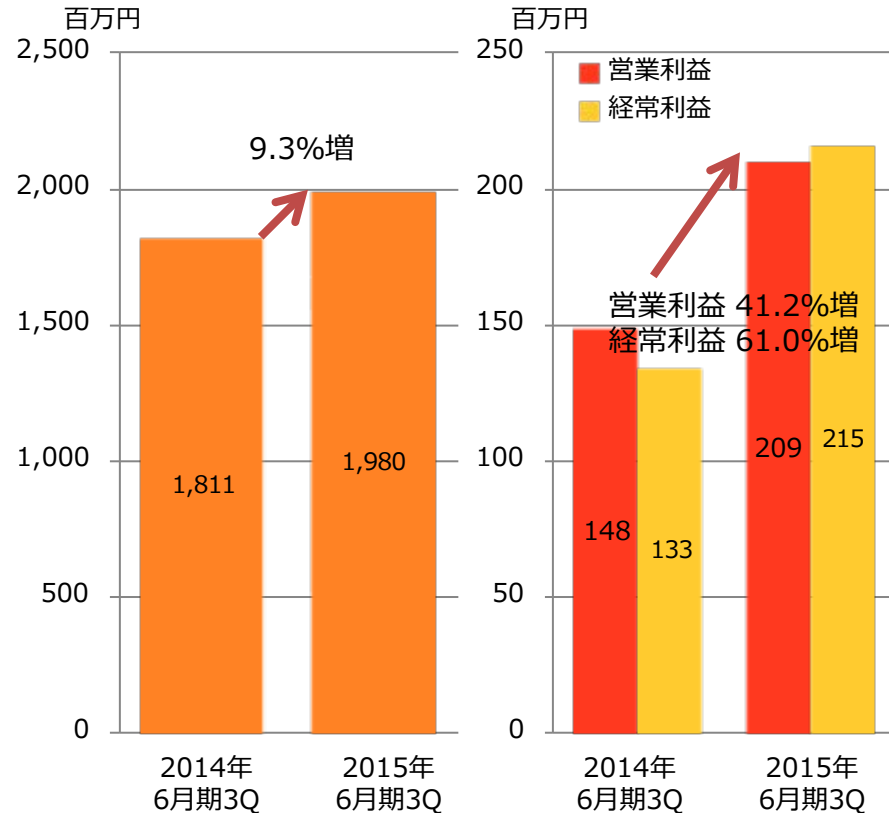
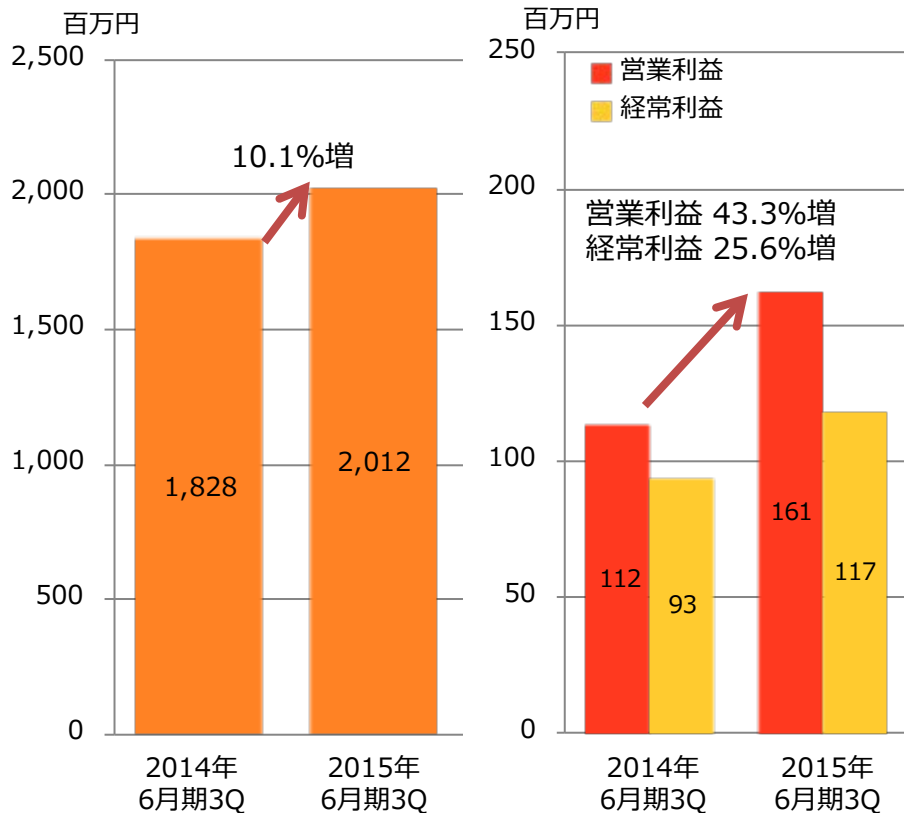
個別（ブレインパッド単体）

売上高

営業利益・経常利益

売上高

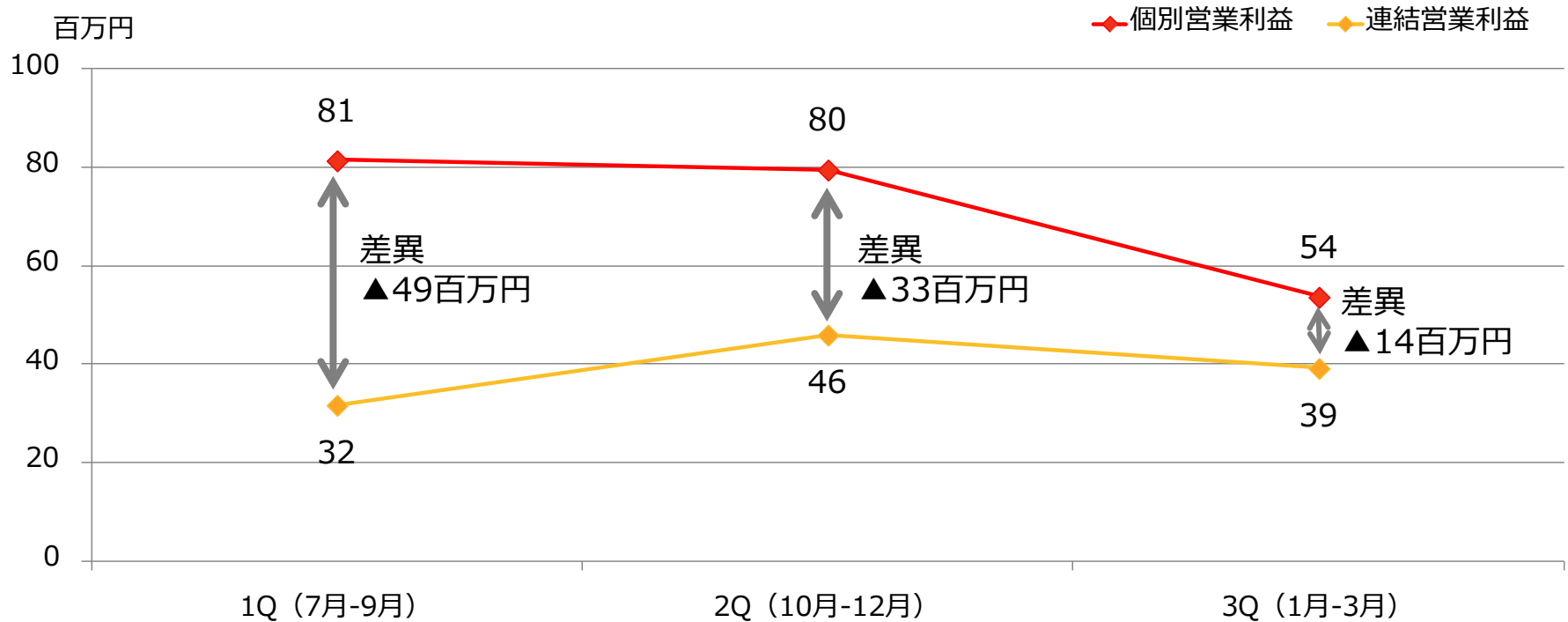
営業利益・経常利益



連結業績と個別業績の差異①

グループ会社5社の損失による、経常利益の連結・個別の差は、第2四半期に実施した、(株)ミディー、BrainPad US Inc. の事業計画の見直しにより、縮小傾向にある。

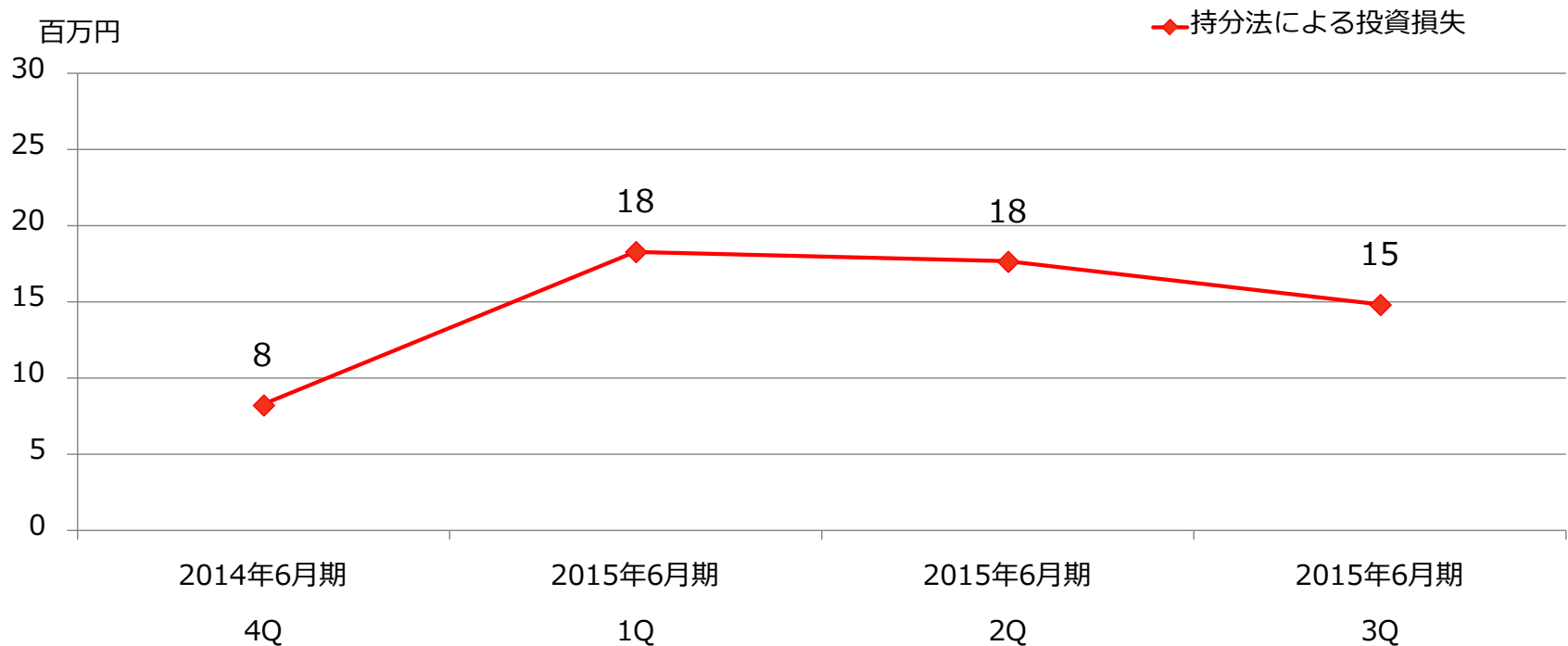
< 当社グループの体制は、P35をご参照ください。 >



連結業績と個別業績の差異②

第3四半期（3ヶ月間）の差異は、大部分が、(株)Qubitalデータサイエンスの持分法による投資損失によるもの。第4四半期は、損失が縮小する見通し。また、このたび連結子会社化したM y n d(株)は、2015年6月末より連結開始となるため、当期の損益に与える影響はない。

<参考：(株)Qubitalデータサイエンスの持分法による投資損失の推移>
今期第4四半期以降は、売上高の増加により、損失は減少に向かう。



連結業績と個別業績の業績概要は以下の通り。

【連結】

	2014年 6月期3Q	2015年 6月期3Q	増減率	
売上高	1,828	2,012	10.1%	
売上原価	1,088	1,193	9.6%	
売上総利益	740	819	10.7%	
販売管理費	627	658	4.9%	
営業利益	112	161	43.3%	
営業外損益	-19	-44	-	※1
経常利益	93	117	25.6%	
特別損益	0	-90	-	※2
税引前当期純利益	93	27	-	
法人税等	59	85	43.7%	※3
当期純利益	34	-58	-	

【個別】

(単位：百万円)

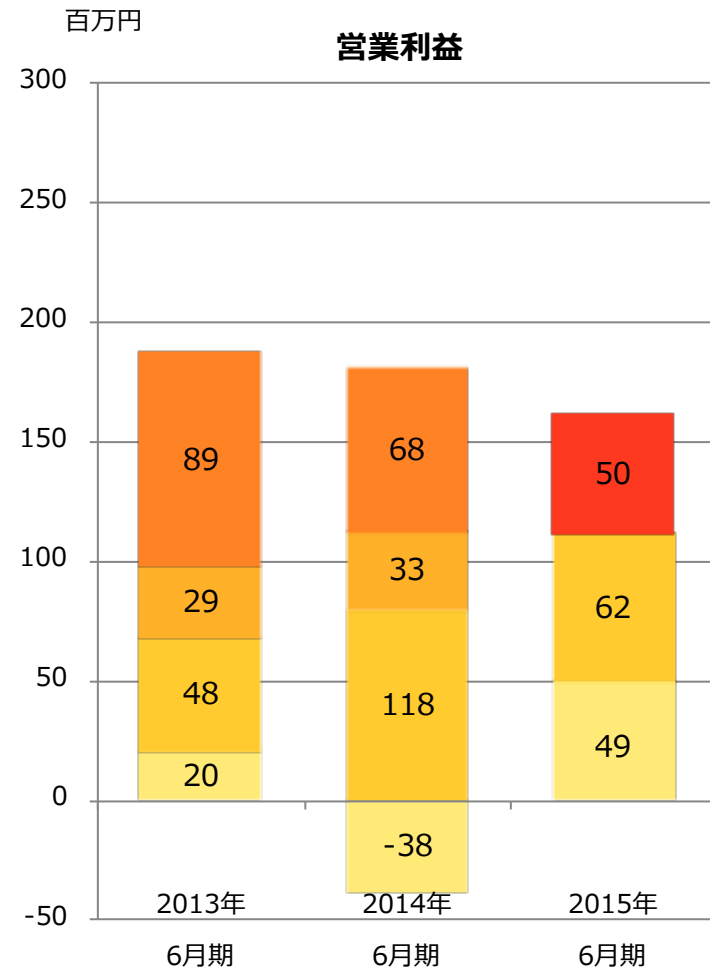
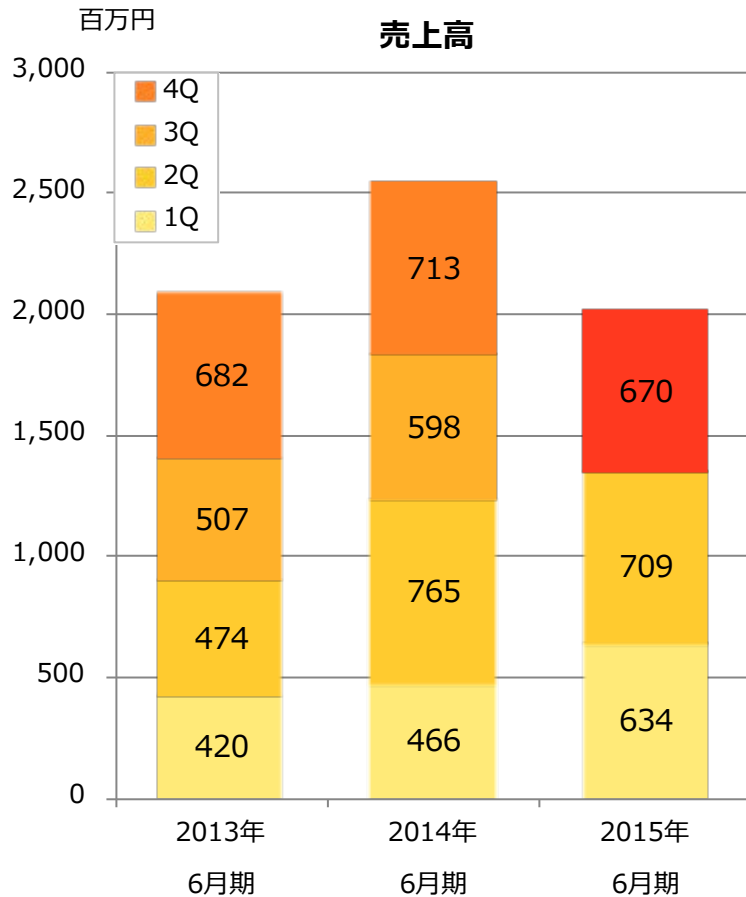
	2014年 6月期3Q	2015年 6月期3Q	増減率	
売上高	1,811	1,980	9.3%	
売上原価	1,082	1,149	6.1%	
売上総利益	728	831	14.1%	
販売管理費	580	622	7.2%	
営業利益	148	209	41.2%	
営業外損益	-15	6	-	
経常利益	133	215	61.0%	
特別損益	0	-139	-	※4
税引前当期純利益	134	76	-43.4%	
法人税等	58	48	-17.3%	※5
当期純利益	75	27	-	

- ※1 当期（2015年6月期3Q）は、持分法による投資損失50百万円を含む。
- ※2 当期（2015年6月期3Q）は、(株)ミディーに係る減損損失、出資先企業に係る投資有価証券評価損を計上。
- ※3 当期（2015年6月期3Q）の法人税等の額が大きいのは、グループ会社間の損益通算がなされていないため、および、特別損失に係る税効果を計上していないため。
- ※4 当期（2015年6月期3Q）は、連結子会社に係る貸倒引当金繰入額、関係会社株式評価損、および出資先企業に係る投資有価証券評価損を計上。
- ※5 当期（2015年6月期3Q）の法人税等の額が大きいのは、特別損失に係る税効果を計上していないため。

連結業績（3期比較）

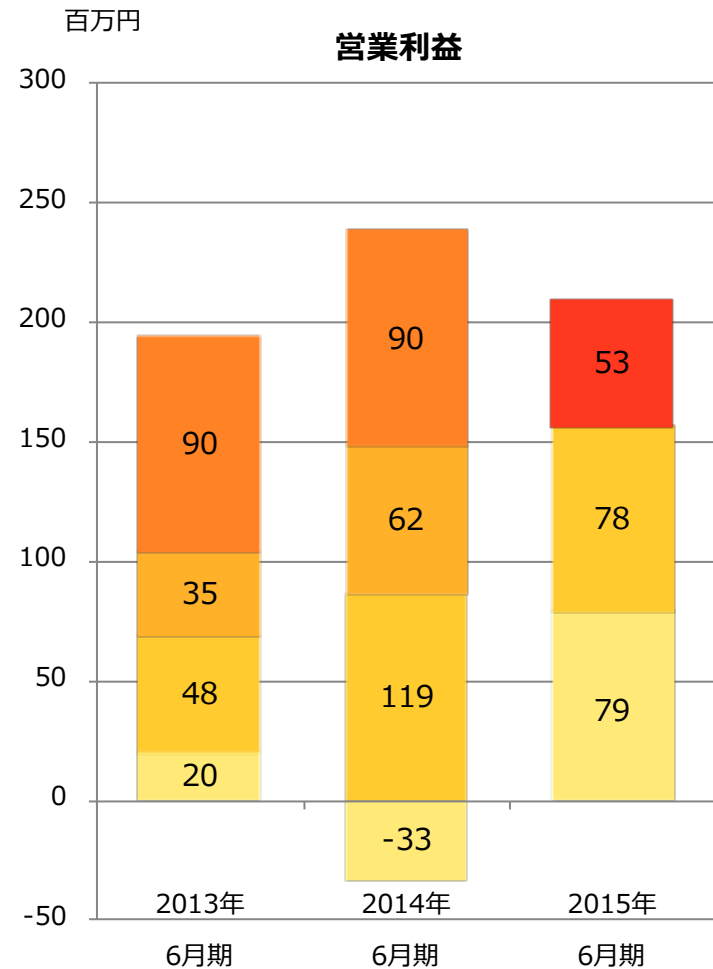
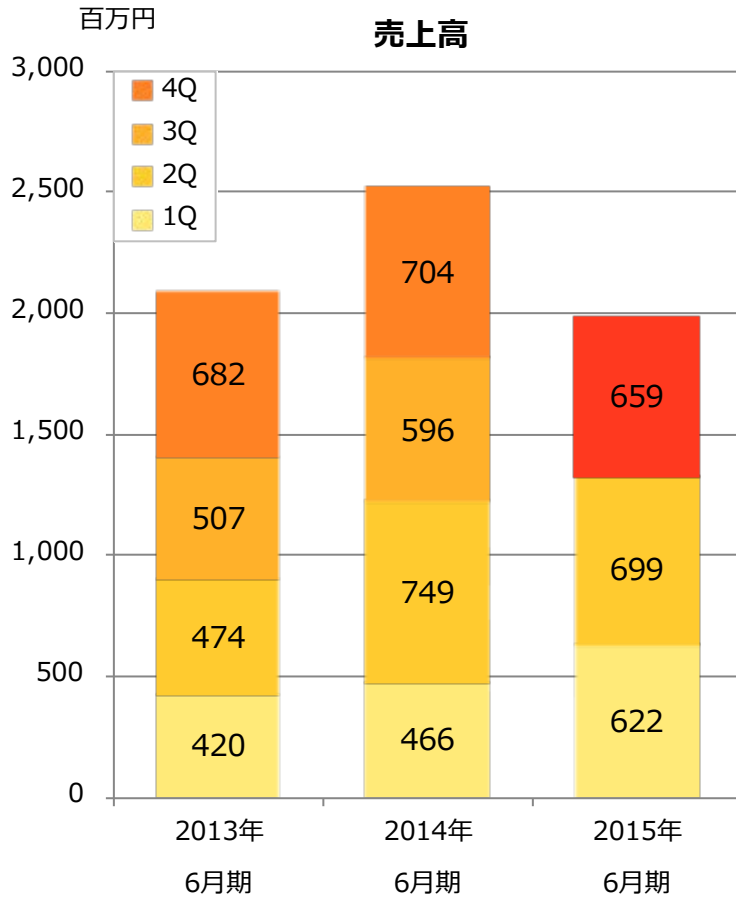


第3四半期累計期間（9ヶ月間）の売上高としては、過去最高を更新。



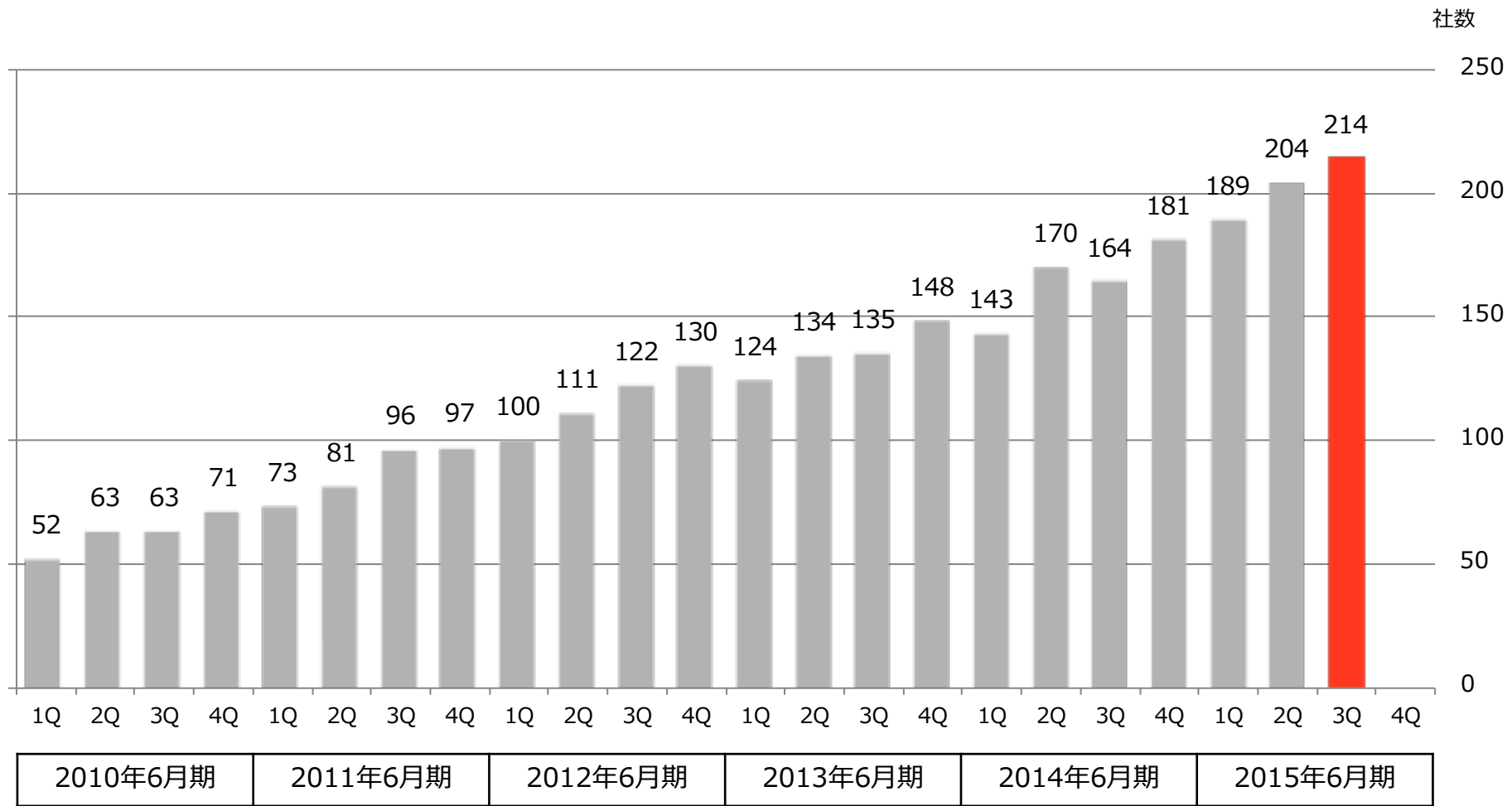
個別業績（3期比較）

個別でも、過去最高の第3四半期累計売上高を更新し、増益に寄与。
第3四半期累計営業利益も、過去最高を更新。



取引社数の推移（個別）

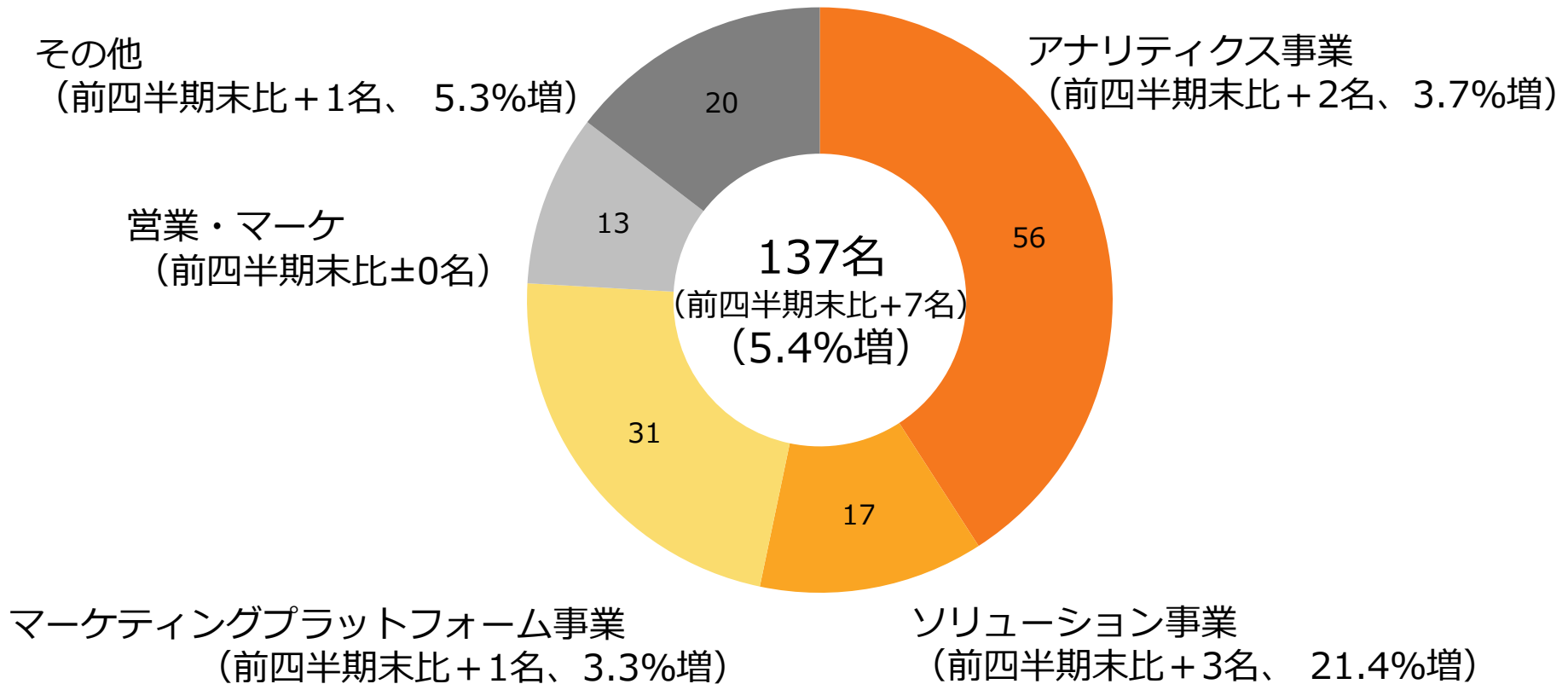
取引社数も過去最高を更新中。



従業員数の内訳（個別）

従業員数は、前四半期末（2014年12月末）と比較して、+7名。
 今後の事業拡大を見据え、全社的に積極的な人材採用を進めており、
 第4四半期（3ヶ月間）では、新卒11名を含め、20名超の増員を予定。

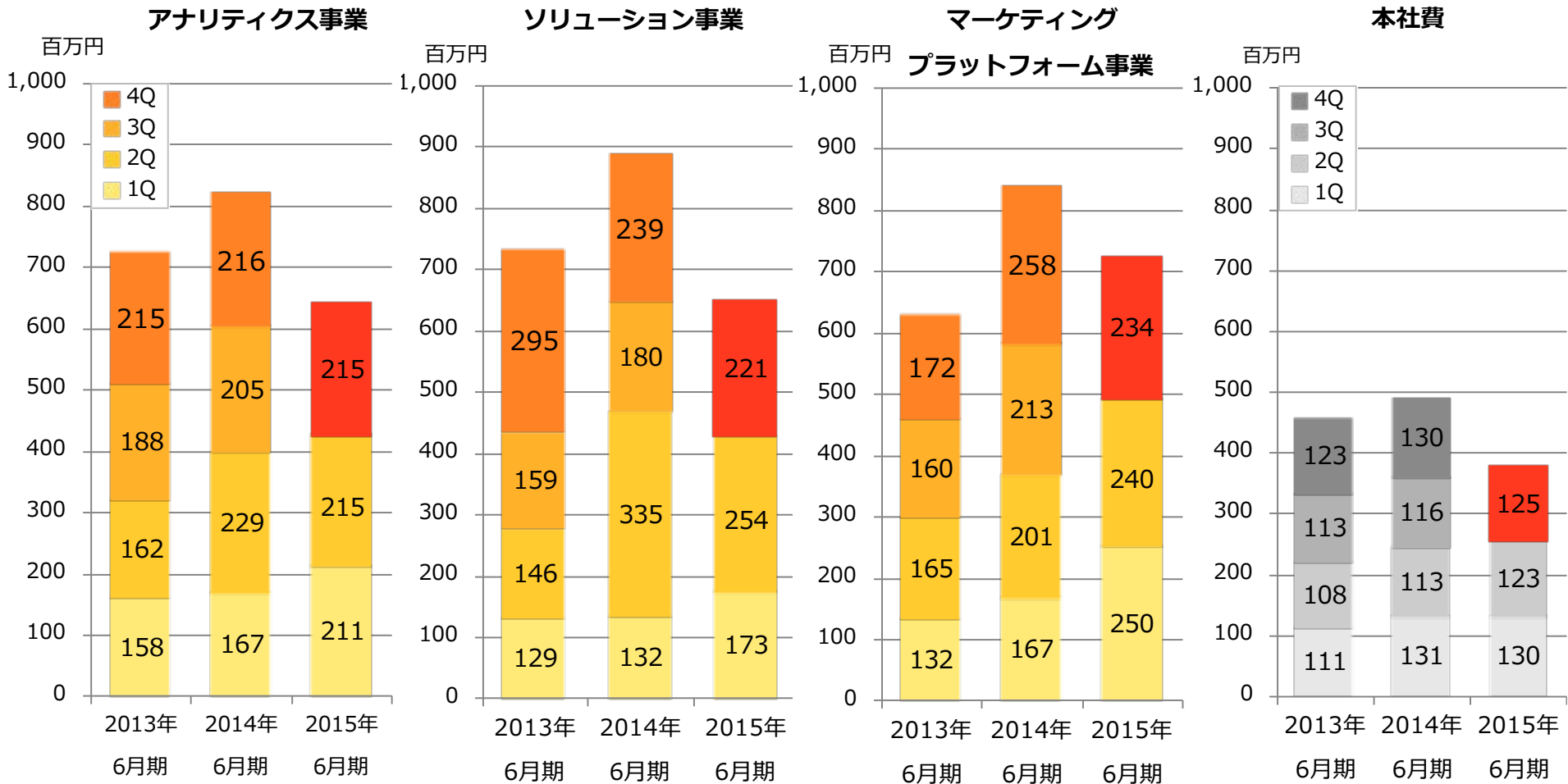
（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む人数です。



2015年6月期 第3四半期
セグメント別の業績

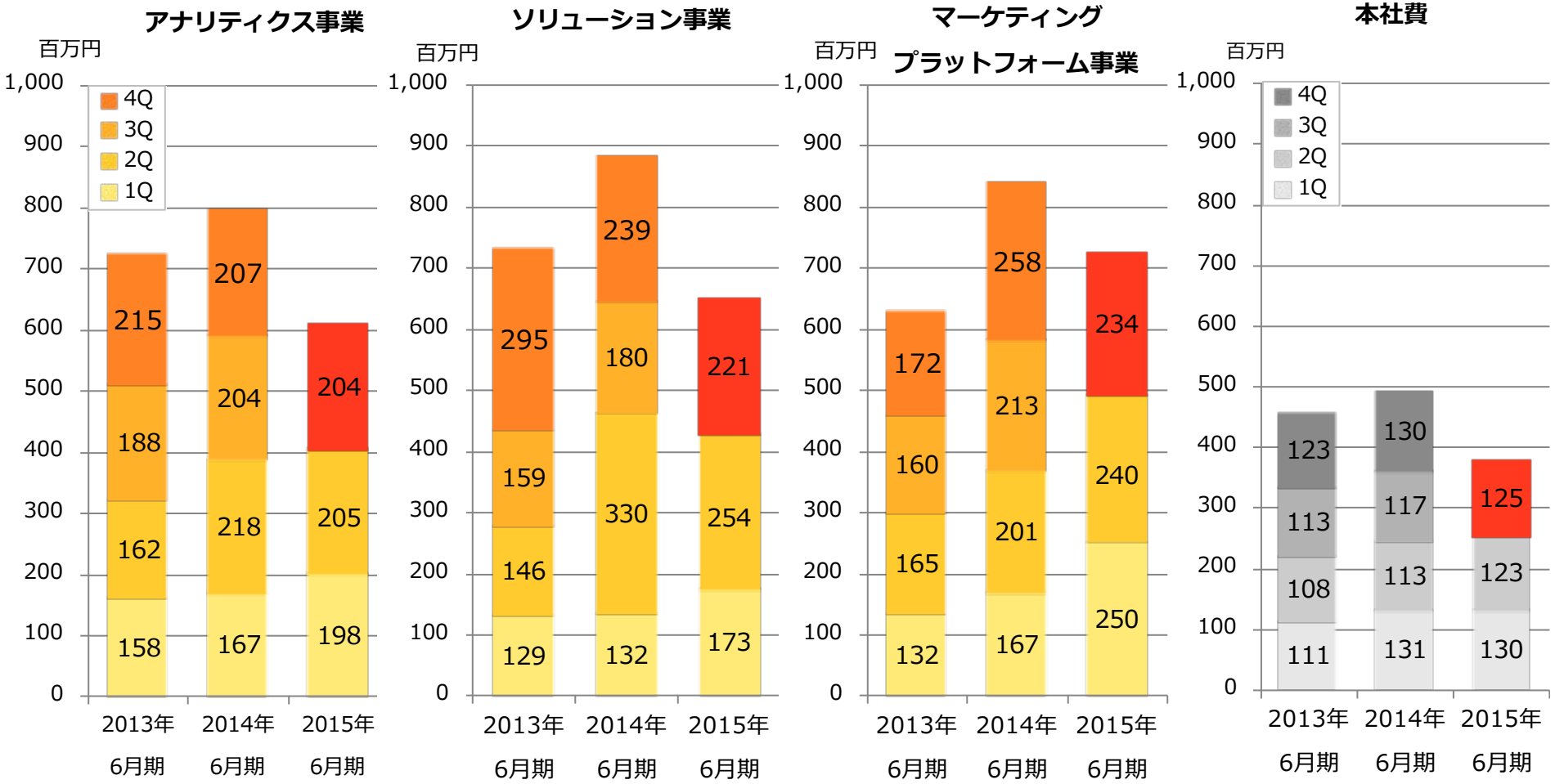
連結セグメント売上推移（3期比較）

3事業すべて、第3四半期（3ヶ月間）および第3四半期累計期間（9ヶ月間）において、前年に比べ増収。



個別セグメント売上推移（3期比較）

今期より、マーケティングプラットフォーム事業の売上が3事業の中でトップとなり、利益成長にも大きく貢献している。

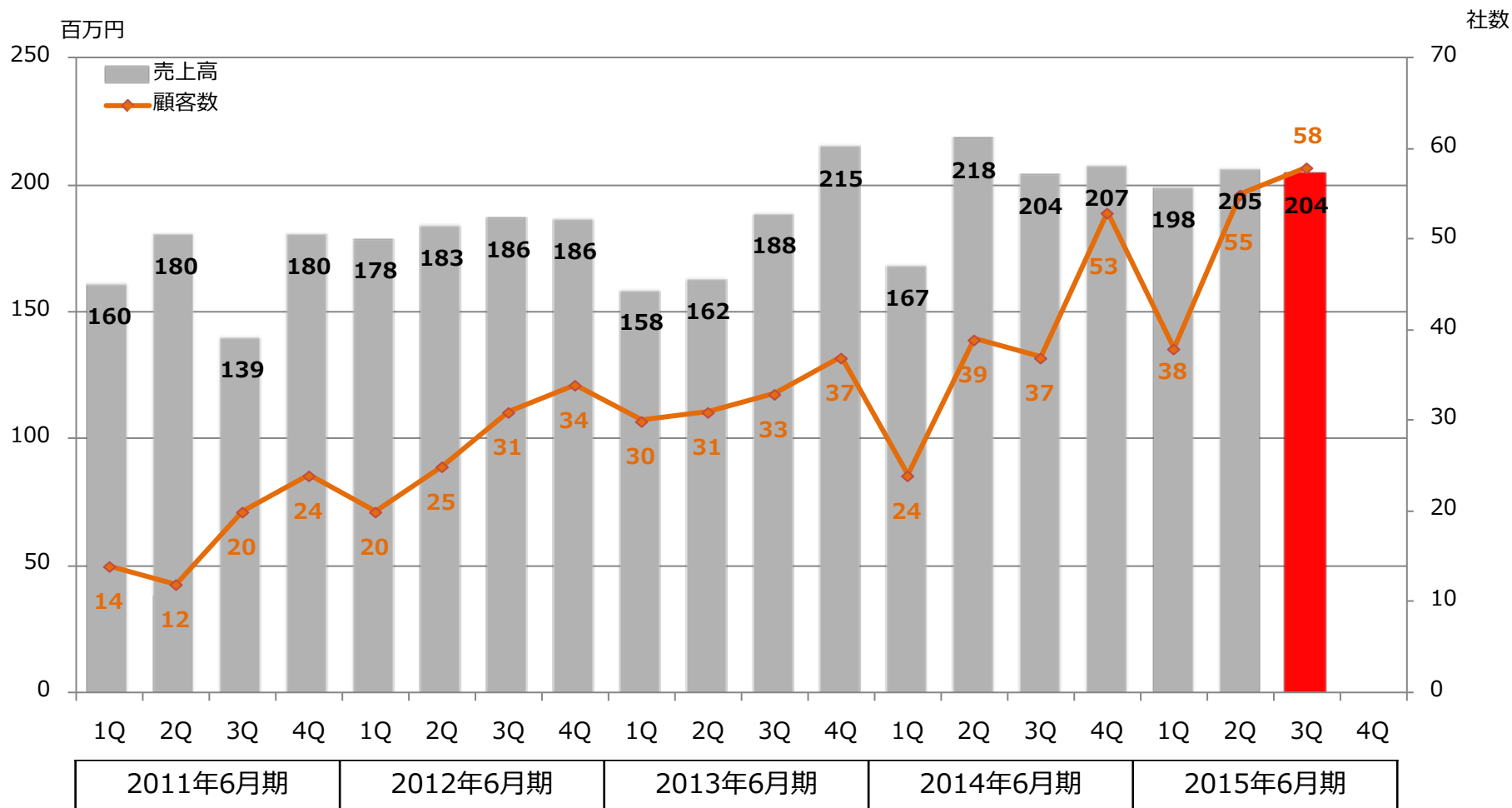


アナリティクス事業（個別） 売上－顧客数推移



引き続き、売上高としては四半期あたり2億円の水準をキープ。

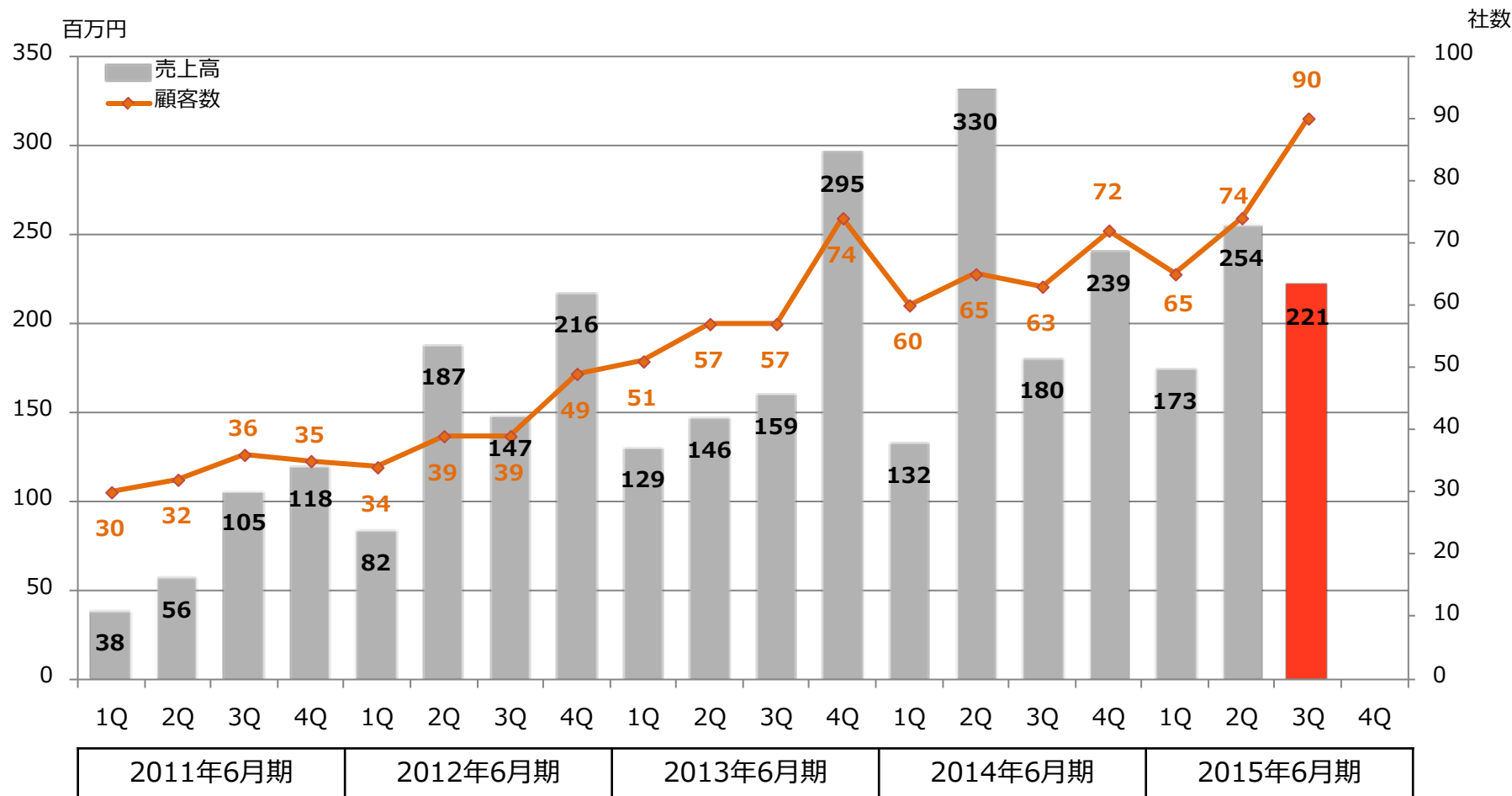
(※) 顧客数は、当該四半期のうちに売上が計上された顧客の数をカウントしています。(以下同じ)



ソリューション事業（個別） 売上－顧客数推移

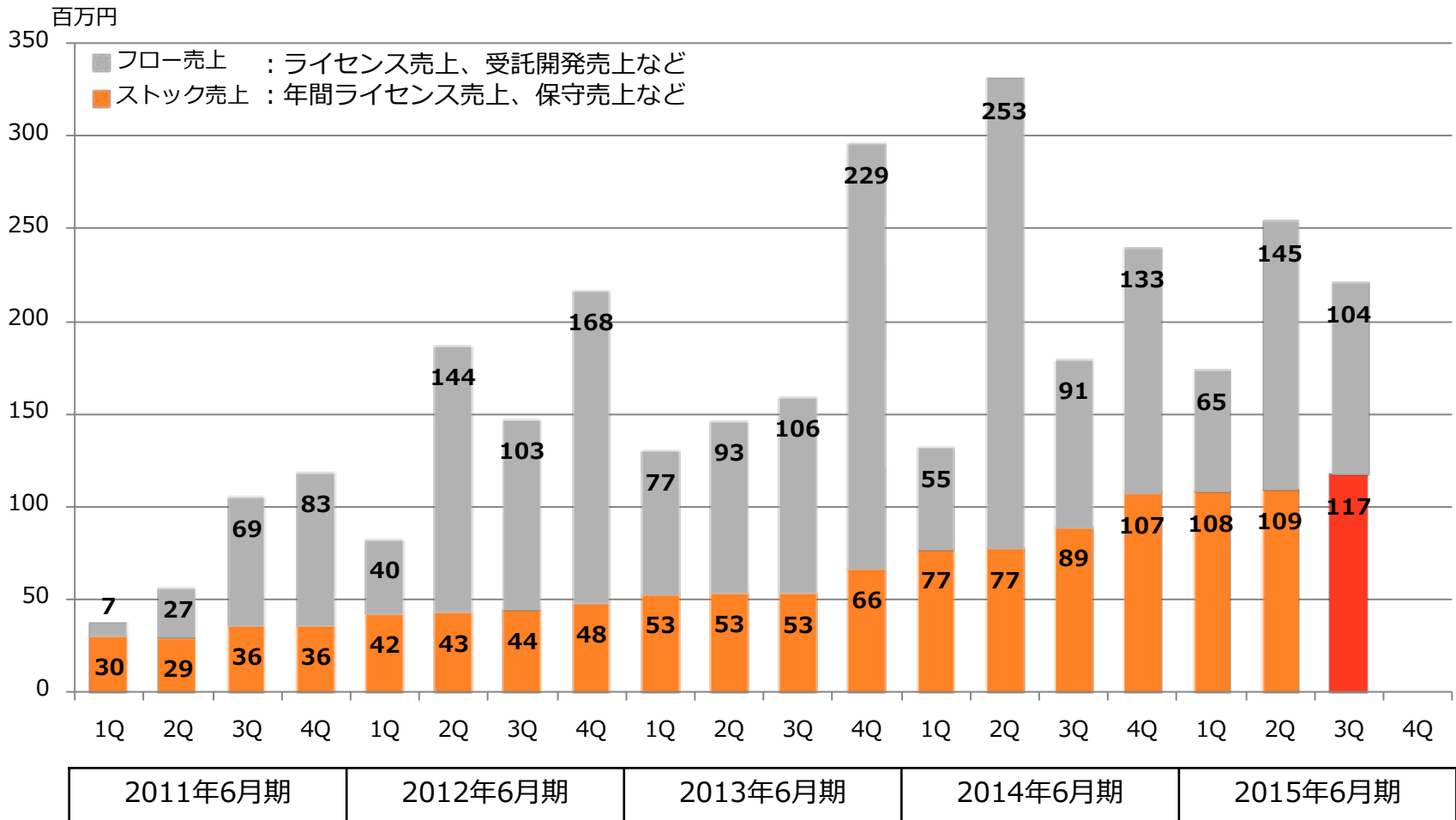


新規取扱商材「Tableau（タブロー）」などのライセンス販売が増加し、顧客数が増加。



ソリューション事業（個別） 売上構造

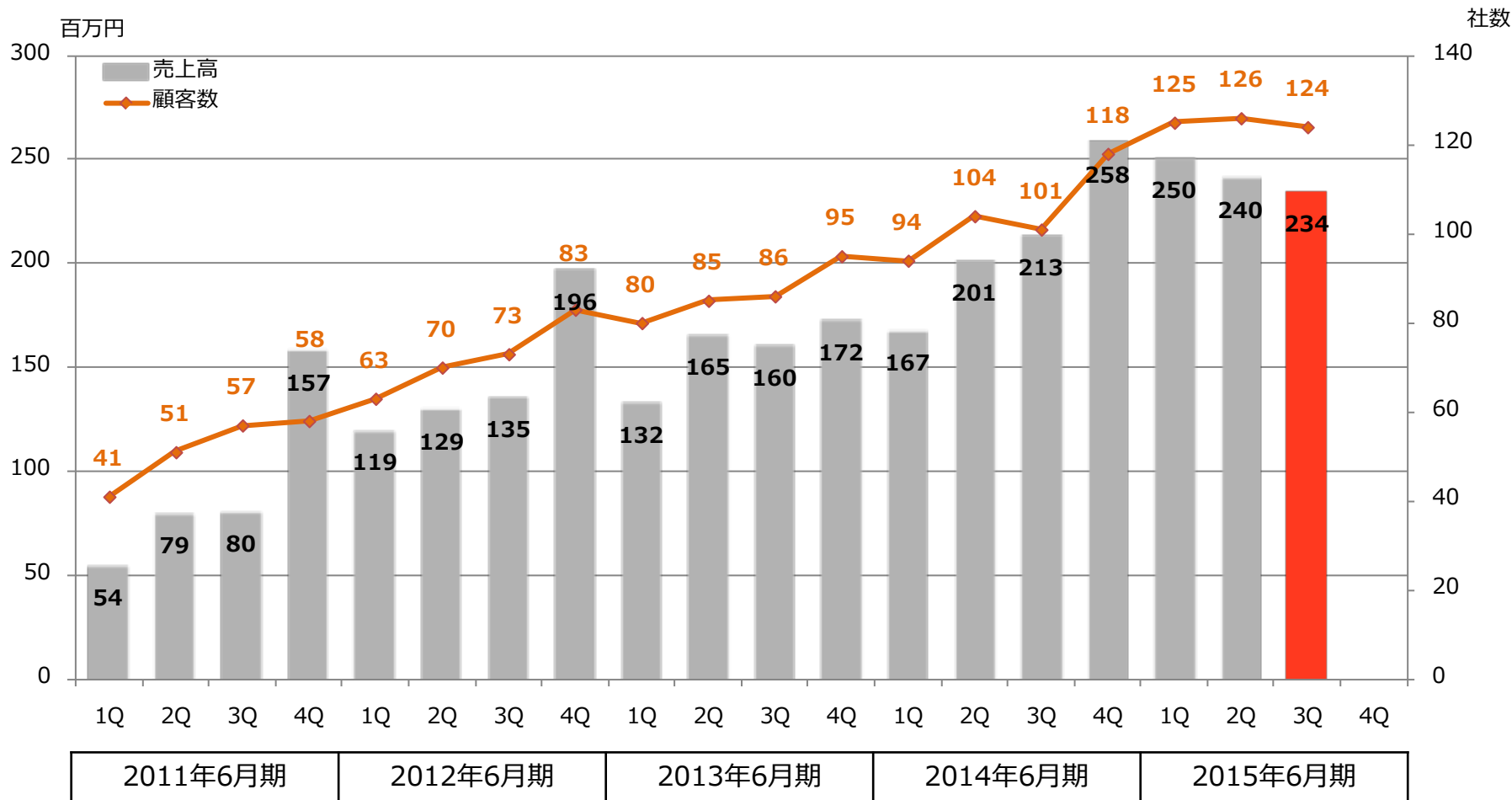
ソフトウェアライセンスの販売や保守契約を着実に積み重ね、ストック売上が伸長。



マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上－顧客数推移

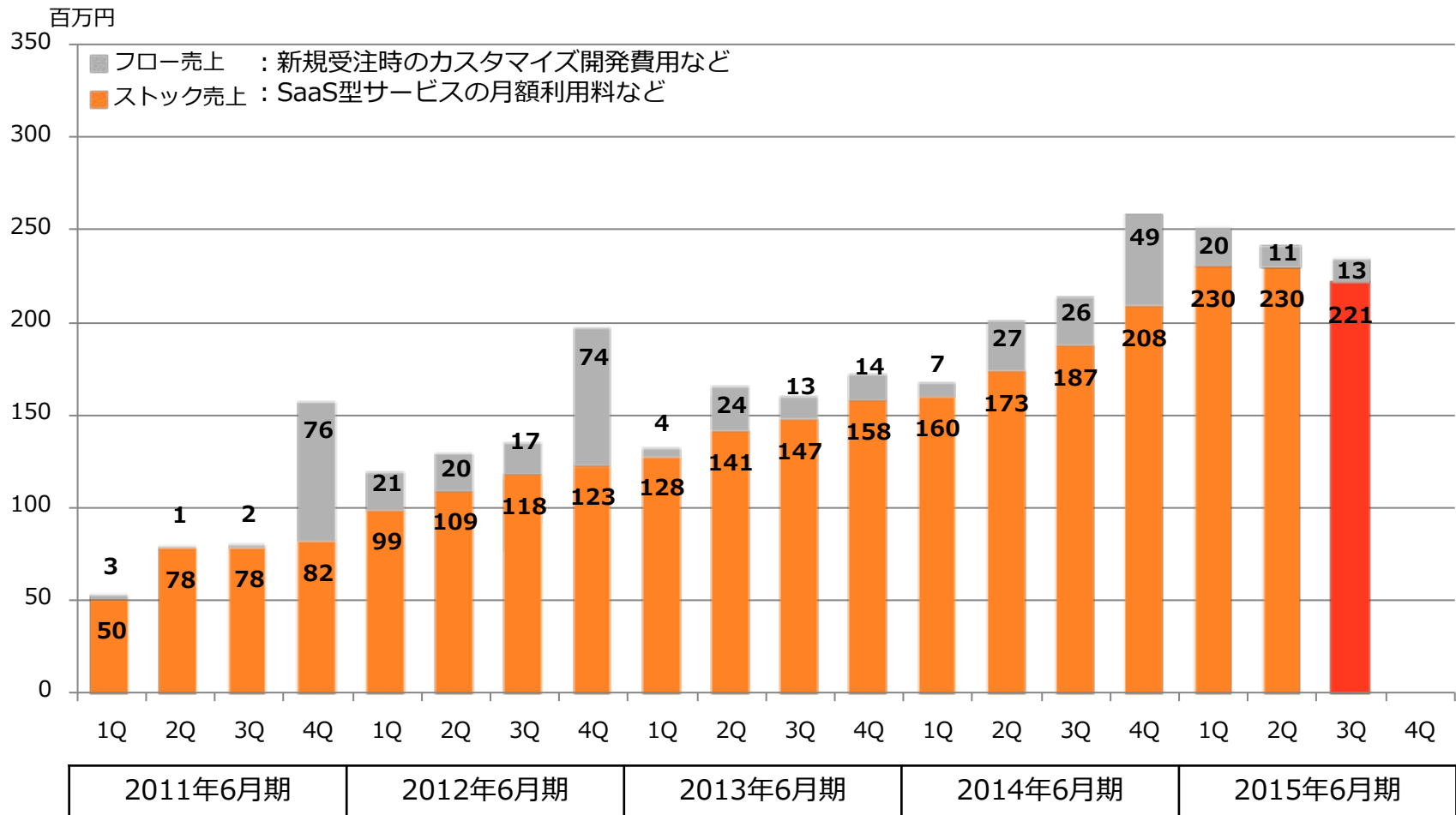


高単価の新規案件の獲得がなかったことと、契約終了案件の影響により、売上高、顧客数ともに微減。第4四半期には、売上高は回復する見通し。

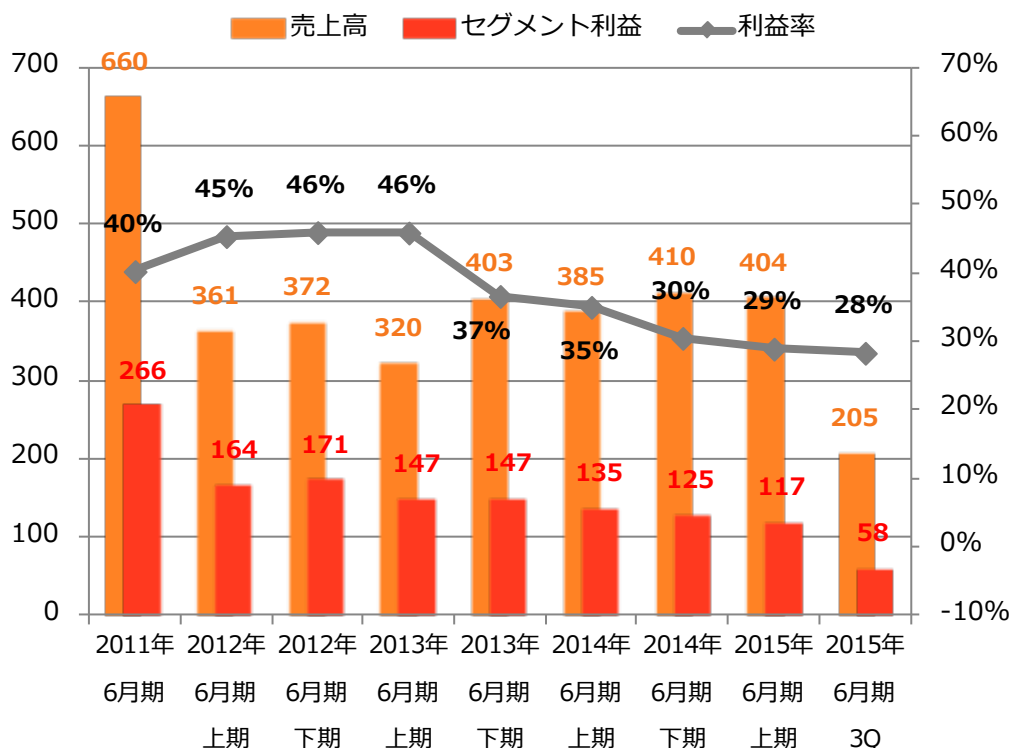


マーケティングプラットフォーム事業（個別） 売上構造

契約終了案件のうち、ストック売上が大きいものがあったため、ストック売上が減少。



■ 単体利益率の推移



■ 今期3Q（1～3月）について

① 連結セグメント利益 22.2%

② 単体セグメント利益 23.7%

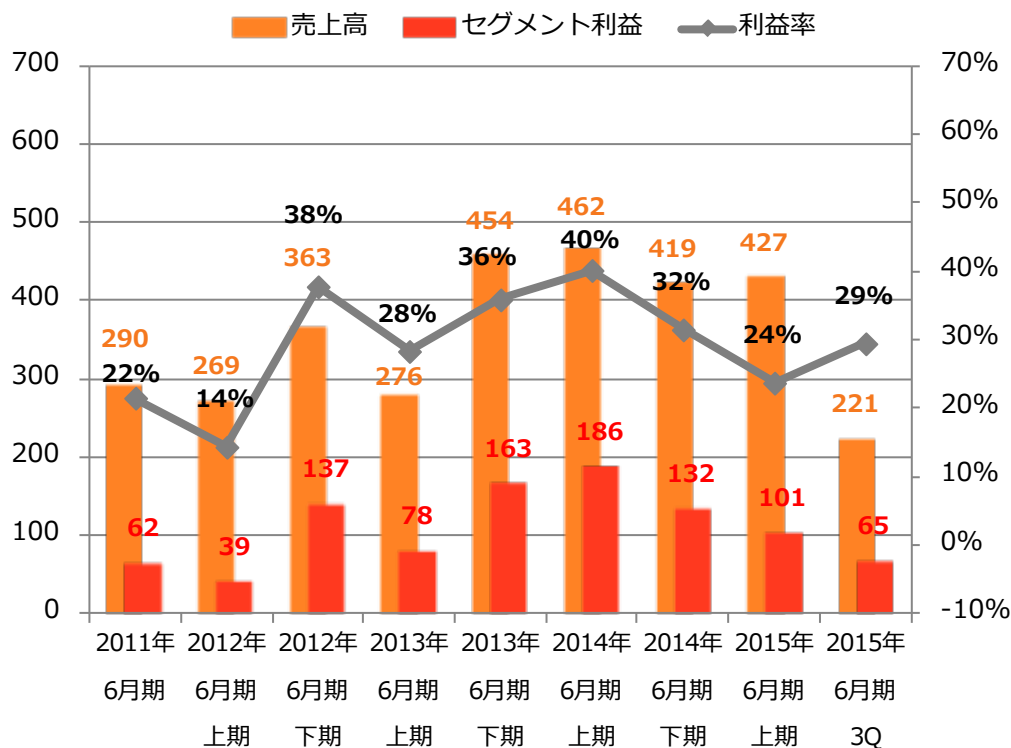
②から営業部門の費用を除いた場合

（左記グラフにおける%） 28.3%

小規模または短納期の案件が増加したが、利益率は横ばい。

決算短信等のセグメント利益では、2012年6月期下期より、営業部門の費用を3事業に配分しておりますが、事業部門自体の利益を表すために、上記グラフでは、営業部門の費用を除いた場合の利益を表示しております。（2012年6月期上期以前は、各事業の経費として発生した営業関連費用を除外して計算することが困難なため、参考情報といたします。）

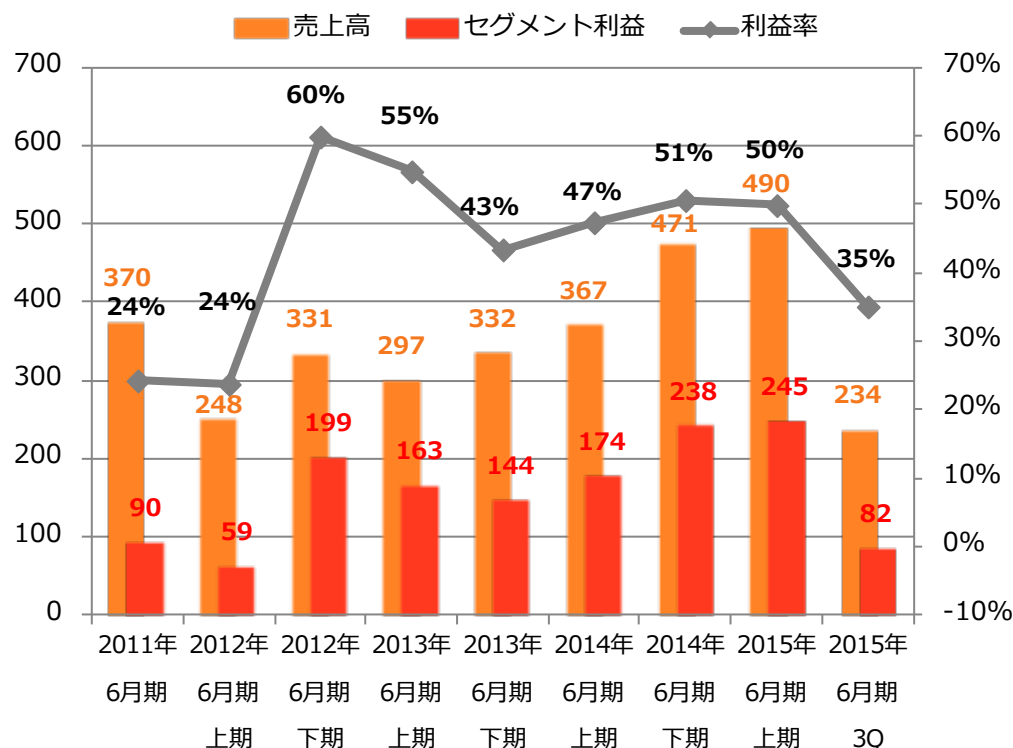
■ 単体利益率の推移



■ 今期3Q（1～3月）について

- ① 連結セグメント利益 25.6%
- ② 単体セグメント利益 26.5%
- ②から営業部門の費用を除いた場合
(左記グラフにおける%) 29.4%

■ 単体利益率の推移



■ 今期3Q（1～3月）について

① 連結セグメント利益 30.3%

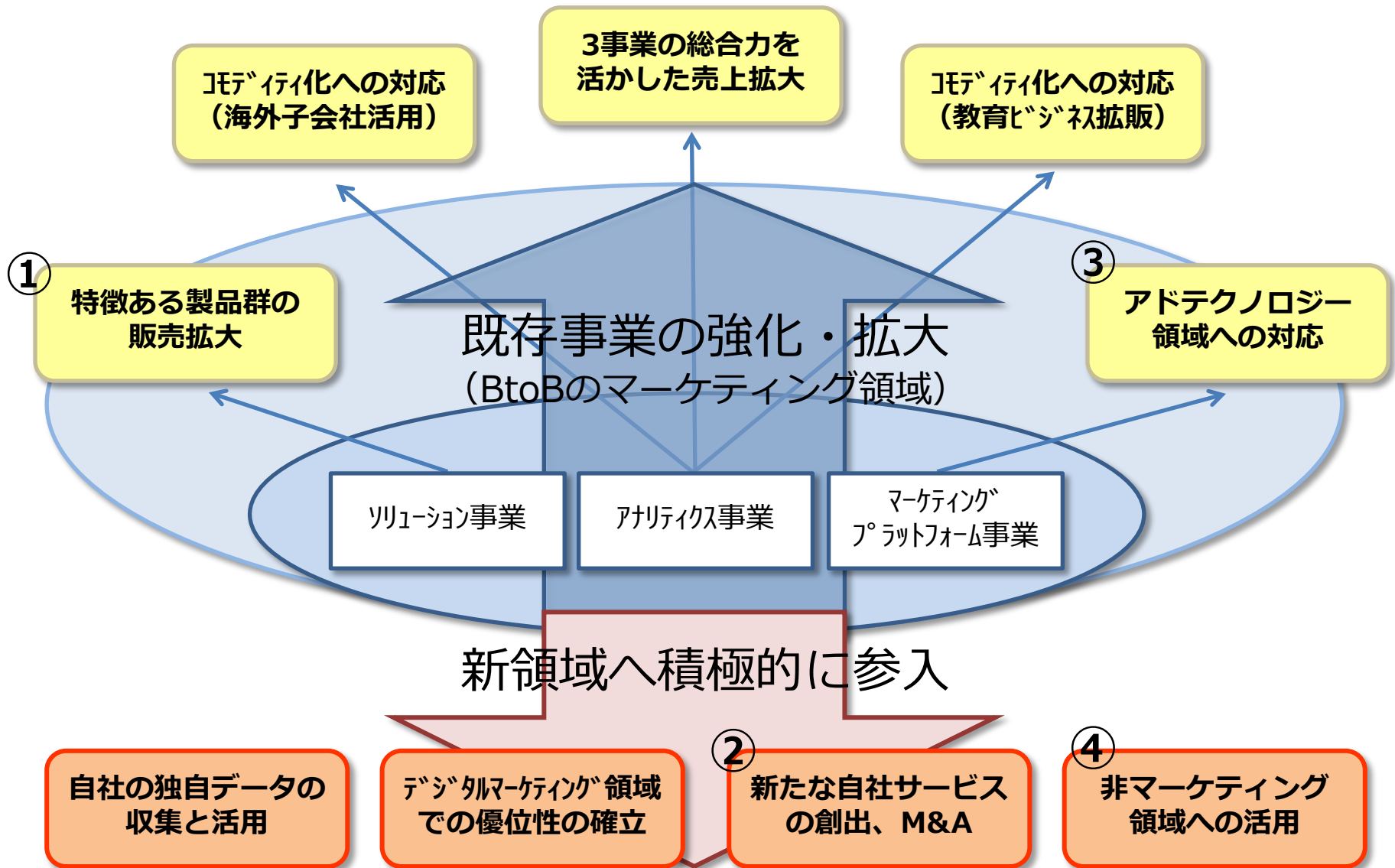
② 単体セグメント利益 30.3%

②から営業部門の費用を除いた場合

（左記グラフにおける%） 35.1%

データセンターのクラウド化のための一時的な投資費用や、人材採用費用が発生したため、利益率が低下。

第3四半期以降の主な活動



①特徴ある製品群の販売拡大（ソリューション事業）

<導入事例の発表>

- 株式会社すかいらーくのビッグデータ分析基盤として、「SAP Predictive Analytics」を導入。
（エス・アイ・ピー・ポリディクティブアナリティクス）

- コダック合同会社と共同で、商業印刷を行う株式会社タナカに「exQuick」を導入。
（イクスキック）

高速かつ高精度に、100億件を超えるデータ解析を支援。

顧客属性ごとに適した内容に変化した印刷物の送付を実現。



①特徴ある製品群の販売拡大 (マーケティングプラットフォーム事業)

<導入事例の発表>

- ミサワホーム株式会社のプライベートDMPとして、「Rtoaster (アールトスター)」を導入。

特定のWebコンテンツへの誘導数が約13倍になるなど大幅な改善を実現。

- 株式会社横浜銀行に、「Rtoaster」を導入。初の地方銀行への提供事例となる。

導入直後からマーケティング指標の改善を実現。



②新たな自社サービスの創出、M&A

<2015年4月1日付、Mynd（マインド）株式会社を連結子会社化>

※連結開始は、2015年6月末からとなります。

IoT領域、デジタルマーケティング領域において重要となる、人工知能、機械学習、自然言語処理に関する技術基盤を強化し、ブレインパッド既存サービスの拡充と、スマートフォン、ウェブでの魅力的な新規サービスの開発を目指す。



Mynd



機械学習・統計分析を応用
ユーザの好みを学習してパーソナライズ

←機械学習技術や統計分析を応用したテキストベースの機械学習推薦エンジン「Mynd Engine」を保有。

②新たな自社サービスの創出、M&A

■ Mynd株式会社が提供できるソリューション例



レコメンドエンジン

閲覧・購買履歴などの情報を元に、ユーザの欲しいものを予測



文書解析

文書からさまざまな特徴を抽出



アプリケーション開発

Webアプリ、スマホアプリやバックエンドサーバを開発



アプリコンサルティング

実装まで見越したUI/UXの改善提案やコンサルティング



検索エンジン

曖昧な検索ワードでもヒットする検索エンジンを提供



データ分析・ユーザ分析

統計手法を使ってユーザの属性・潜在ニーズなどを可視化

ブレインパッドの有する技術、既存サービスとも非常に親和性が高い

②新たな自社サービスの創出、M&A

■ Mynd Engine の応用実績：ニュースアプリ「Mynd」



The screenshot shows the Mynd app website. At the top, there's a blue header with the Mynd logo on the left and navigation links: 'アプリをダウンロード', 'WEBではじめる', and 'In your Mynd'. Below the header, the main content area has a dark background. On the left, there's a headline in white: 'ほしいニュースを引き寄せる。' (Bring the news you want). Below this, there's a paragraph: 'Myndは、自動的にあなたの好みを学習し、膨大な情報の中からニュースを選別。' (Mynd automatically learns your preferences and filters news from a vast amount of information). Another paragraph follows: '「あなたがきっと探したいだろう、まだ知らない何か」をお届けする無料アプリです。' (We deliver a free app that offers you what you're sure to want to find, but you don't know yet). To the right of the text, there are three buttons: 'App Store' (red), 'Google Play' (green), and 'Web Login' (blue). Below these buttons, there's a link: 'WEB版の新規登録はこちら' (Click here for new registration on the web version). At the bottom of the screenshot, two smartphones are shown displaying the Mynd app interface. The left phone shows a 'My 週刊' (My Weekly) screen with a news article about '5Gの商用化' (Commercialization of 5G). The right phone shows a 'My 新着' (My New) screen with a list of news articles.



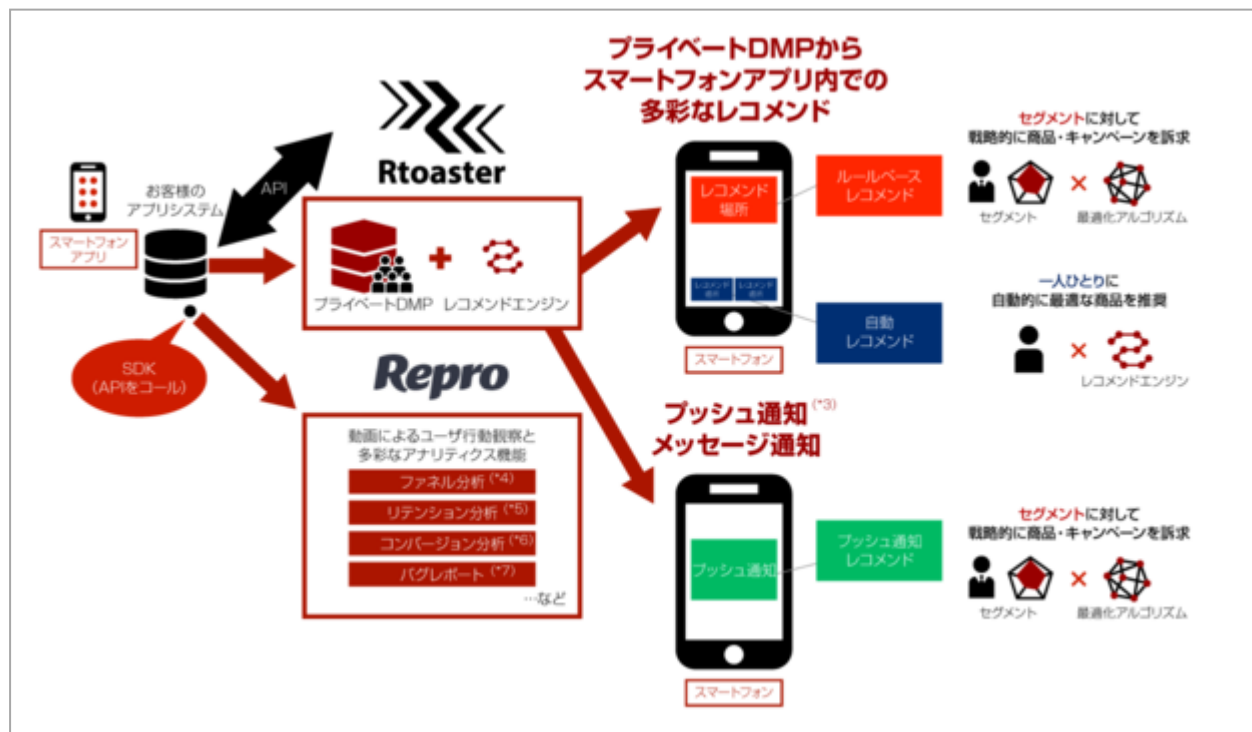
自動収集した膨大な記事を数十個のまとめり（トピック）に自動分類するとともに、ユーザの行動から好みを学習し、個々人にあった記事だけを配信するアプリ。

Apple Watch、Android Wear搭載のスマートウォッチにも対応。

③アドテクノロジー領域への対応 (マーケティングプラットフォーム事業)

「Rtoaster」のスマートフォンアプリ向けSDKをリリース。
同時に、Repro株式会社へ出資し、同社のスマートフォンアプリの
アナリティクスツール「Repro」との連携も開始。

「Rtoaster」SDKの提供により、Rtoasterの強力なプライベートDMP機能、
レコメンドエンジン機能等を、スマートフォンアプリに容易に実装可能。



④非マーケティング領域への活用

株式会社アトラエとの共同開発による新たな採用サービスとして、500万人のソーシャルデータと人工知能を活用した「タレントマイニングサービス TalentBase（タレントベース）を開始。

Talent Baseは、人工知能によって企業が求めるタレント（人材）のプール（母集団）を自動で生成・管理する採用サービス。



Yusuke Aono
経歴: エンジニア 株式会社アトラエ 東京都港区

スコア
42.0
ツショール
18.6 ビジネス
87.3 読書

ソーシャル
フォロー: 299
フォロー: 356
友達: 142
いいねされた数: 13874

職歴
2007.10 - 2012.03 株式会社 海Gパートナーズ プロジェクトマネージャー
2012.04 - 株式会社 アトラエ システムエンジニア

学歴
2000.04 - 2004.03 東京大学

スキル
Chief Technology Officer (CTO) / HTML / CSS / Javascript / マーケティング / 事業企画 / PHP / jQuery / Photoshop / 監査 / Java / Ruby on Rails / CentOS / MySQL / Ruby / 人事 / 事業開発 / Python / Django / celery / Linux / UNIX / Solars / MariaDB / Security / VPN / openssl / OpenSSL / FOSS / Open Software / Agile / Scrum / セキュリティ / プライバシー / PFC / ISO

当社は、膨大なソーシャルデータから企業が求める人材を類推できる独自のアルゴリズム開発を担当。

当社の高い分析技術を他社サービスに組み込んで商品化する協業モデルの一例。

慶應SFC研究所と共同で「第3回データビジネス創造コンテスト」を開催。
Twitterデータ、3Dセンサーデータ、Yahoo! JAPANの検索データなど
ビッグデータを活用し“デジタル時代の購買行動の解明”の場を学生に提供。



あの人が使っているのは
なぜ？

あの人
のシヤンブー

広告出稿から
検索、購買、クチコミまで
豊富なデータで
分析

賞金総額
50万円

DATA ANALYTICS

データ分析でデジタル時代の購買行動を解明せよ
第3回データビジネス創造コンテスト Digital Innovators Grand Prix (DIG) Consumer Insight
募集期間 2015.4.6 - 8.31
応募資格 高校生、大学生、大学院生 (社会人参加枠あり)の
<http://dmc-lab.sfc.keio.ac.jp/digci/>

■ 提供されるデータソース (予定)

購買行動	提供データ	提供元企業 () 内は製品・サービス名称
Attention (認知)	テレビ視聴データ (番組・CM)	株式会社スイッチ・メディア・ラボ (SMART、*2)
Interest (関心)	3D センサーによる店舗内の 棚前行動データ	株式会社ブレインパッド
Search (検索)	インターネット検索データ	ヤフー株式会社 (Yahoo! 検索、*3)
Action (購買)	購買履歴データ	株式会社マクロミル (QPR、*4)
Share (共有)	Twitter、ブログ、掲示板等の ソーシャルデータ	株式会社ブレインパッド (Crimson Hexagon ForSight™Platform、*5)

Appendix

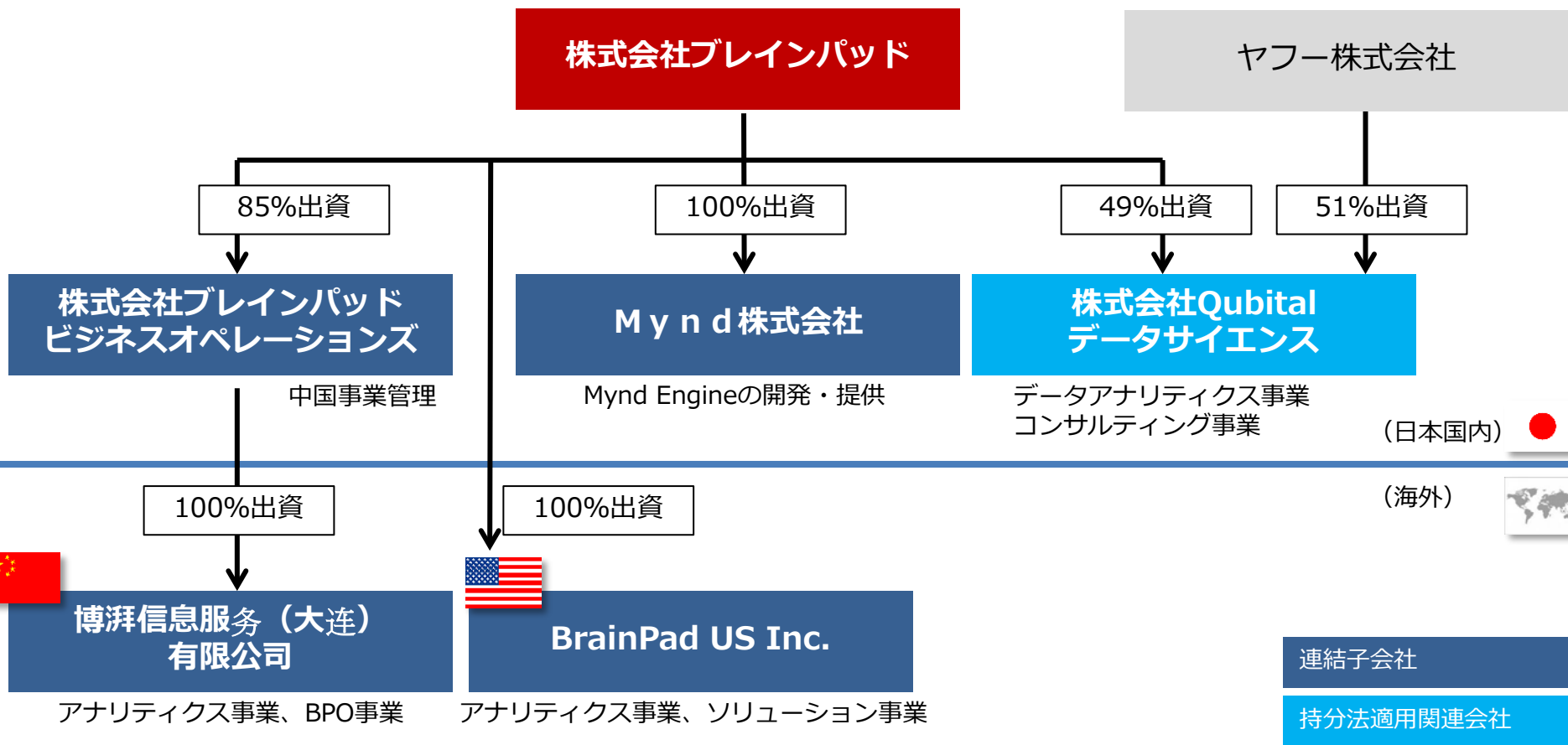
当社グループの会社概要やビジネスモデルについて、
補足説明いたします。

- 【商号】 株式会社ブレインパッド（英文 BrainPad Inc.）
（東証第一部 証券コード：3655）
- 【本社】 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
- 【設立】 2004年3月18日（決算日6月30日）
- 【資本金】 331百万円（2015年3月31日現在）
- 【従業員数】 140名（連結、2015年3月31日現在）
（※）当社から持分法適用関連会社（株）Qubitalデータサイエンスへの出向者を含む。
- 【代表者】 草野 隆史
- 【連結子会社】 BrainPad US Inc.（米国・カリフォルニア州）
株式会社ブレインパッドビジネスオペレーションズ
博湃信息服务（大连）有限公司（中国・大连市）
株式会社ミディー ※当社に事業譲渡後、解散および清算予定
- 【関連会社】 株式会社Qubitalデータサイエンス（持分法適用関連会社）

グループ体制 (2015年4月1日現在)



アナリティクス事業
ソリューション事業
マーケティングプラットフォーム事業



※ 連結子会社 株式会社ミディーは、本年4月17日付で当社へ事業譲渡が完了しており、同社は解散および清算する予定ですので、本体制図には記載しておりません。

“データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる”

世界的に増加の続く人口と、限られた資源、加速する環境変化

社会の効率性の向上は喫緊の課題であり、
各種意思決定機関（企業や政府等）のオペレーション改善や、
様々な非効率性を解消するイノベーションの実現には、
高度なデータ活用が不可欠です。

ブレインパッドは、データ活用のプロフェッショナルとして、
ビジネスのデータに基づく高度化とイノベーションを支え
世界の持続可能性の向上に寄与してまいります。



当社の顧客企業（一部）



以下の企業は、これまでに当社との取引実績があり、企業名の公表を許可いただいている、または、プレスリリースやメディア掲載等で取引実績のあることが公知となっているクライアント様の一部です。

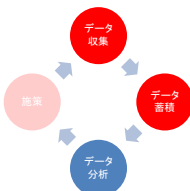
(2015年5月12日現在、敬称略、会社名五十音順)

情報サービス	グーグル(株)、ヤフー(株)、楽天(株)
外食・小売・通販	アスクル(株)、(株)Eストアー、(株)大塚商会、オルビス(株)、花王(株)、(株)カクヤス、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、サンワサプライ(株)、GLS JAPAN(株)、(株)資生堂、(株)JIMOS、(株)すかいらーく、全日空商事(株)、(株)ツルガ、(株)ディノス・セシール、(株)ドクターシーラボ、トレンドマイクロ(株)、日本盛(株)、日本マクドナルド(株)、(株)ネットプライス、(株)ファンケル、(株)ポーラ、(株)MonotaRO、(株)やずや、ライオン(株)
金融・保険・カード	(株)SBI証券、SMBC日興証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、新生フィナンシャル(株)、野村證券(株)、ポケットカード(株)、(株)横浜銀行
広告	(株)アイレップ、(株)ヴィクシア、(株)PlatformID、(株)サイバーエージェント、(株)電通、(株)博報堂
旅行・娯楽	(株)i.JTB、(株)ゴルフダイジェスト・オンライン、(株)セガ、日本航空(株)、(株)日本旅行、(株)ローソンHMVエンタテイメント
その他	(株)NTTドコモ、スターツ出版(株)、(株)タナカ、ディップ(株)、(株)日経BP、ニフティ(株)、(株)船井総合研究所、ミサワホーム(株)

ブレインパッドの事業 = 主にマーケティング領域のデータの活用支援

ソリューション事業

CRMおよび
分析関連ソフトの
販売とシステム
インテグレーション



システム構築

SAP Predictive Analytics

exQuick

Probanse
Hyper Marketing

marketing QED
EFFECTIVENESS TECHNOLOGY

crimson hexagon

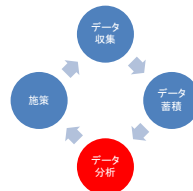
+ a b l e a u
SOFTWARE

Greenplum

WPS

アナリティクス事業

データ分析に関する
プロフェショナル
サービス各種
(データ分析&コンサルティング)

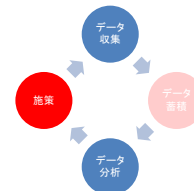


人的サービス



マーケティング プラットフォーム事業

分析技術を
利用した
独自のSaaS型
サービスの提供



Webサービス

Rtoaster

L2 Mixer

Cloudstock

ReceReco

	アナリティクス事業	ソリューション事業	マーケティングプラットフォーム事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の有するデータの分析と企業行動の最適化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連のハードウェア、ソフトウェア（他社製品）の仕入・販売 ●システムインテグレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析技術を利用した自社開発のSaaS型サービスの開発・提供
主力サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●受託分析サービス ●コンサルティングサービス (次ページ以降参照) 	(次ページ以降参照)	(次ページ以降参照)
売上について	<ul style="list-style-type: none"> ●プロジェクトベースで受注。 ●プロジェクトの期間は、数カ月～数年にわたるものまで様々。 ●プロジェクトの体制は、数名～4-5名体制まで様々。 	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトウェアのライセンス売上と保守料。 ●システムの受託開発による売上。 	<ul style="list-style-type: none"> ●自社開発のSaaS型サービスの月額利用料（従量課金形式）。 ●顧客毎のカスタマイズ開発売上。
主なコストについて	<ul style="list-style-type: none"> ●分析に要した分析官の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●ライセンスの仕入 ●受託開発に要した人員の人件費など 	<ul style="list-style-type: none"> ●サービス開発のための人件費 ●SaaS型サービス運用のためのサーバー代など
競合環境	<ul style="list-style-type: none"> ●上場企業は当社のみ。 ●50名を超える分析組織は、国内最大規模。 	<ul style="list-style-type: none"> ●分析関連システムの販売という観点では、システムベンダーと競合するが、分析力を有する点で補完関係にあるとも言える。 ●当社のみが取り扱う製品を多数揃えることで、差別化を実現。 	<ul style="list-style-type: none"> ●類似サービスが複数あるが、売上規模としては最大規模。
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット系、金融系、小売・サービス系など多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●多岐にわたる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●通販・ECサービス系。 ●多数の消費者顧客・会員をもつサービス業など。

データの活用に課題を感じている企業と課題は多岐にわたっています。当社は創業来10年間、非定形の分析業務を受託し、顧客毎の課題を解決する高付加価値サービスを提供しています。

総合通販企業

送付カタログの選定と
確率に基づく送付判定を実施

コスト 10% 削減
ROIを 20% 改善

カード会社

リボ払いの勧誘DMを
顧客の利用確率を予測して送付

同じDM予算で
利用者数が 5.2倍

専門通販企業

踊り場の事業で、顧客の購買行動
をデータ分析し、新しいKPI作成

客単価の 20% 向上等
効果多数

人材紹介会社

分析より転職難易度を判定し
アドバイザーの担当割を実施

転職決定数で評価が決まる
担当振り分けの不公平解消

小売企業

PB新商品のヒット率が低下する中、
ID付POSから新商品効果を検証

最適な新商品の投入間隔を
求め、開発期間を最適化

ネット系企業

分析スキームの提供と
分析環境構築、分析支援を実施




アルゴリズムの問題を指摘し、
広告商品のクリック率を改善

ソリューション事業の主な製品

<p>SAP Predictive Analytics (エス・エー・ピー・プリディクティブアナリティクス)</p>	<p>世界で初めてデータマイニングの自動化を可能にしたソフトウェア。機械学習によりデータマイニングを自動化し、高精度の予測を継続的に提供し続けることができる。</p>
<p> (イクスクイック)</p>	<p>企業に蓄積された様々なデータを統合し、直観的な操作で集計・分析、データ抽出およびレポート作成までを実施できるマーケティング・インテリジェンス・ソリューション。</p>
<p> (プロバンス ハイパー・マーケティング)</p>	<p>データの統合・整備・蓄積、キャンペーンシナリオの作成・運用、効果検証といった一連の作業を支援するマーケティングオートメーションプラットフォーム。</p>
<p> (プロバンス ワン・トゥ・ワン プログラム)</p>	<p>上記「Probance Hyper Marketing」の豊富な導入実績に基づいて開発された、EC企業向けに特化したパッケージ。</p>
<p> (マーケティング キュー・イー・ディー)</p>	<p>新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・ネットメディア等への広告費用投資や、各種広告プロモーションによる集客・売上等の予測とコスト配分の最適化を実現するソフトウェア。</p>
<p> (クリムゾンヘキサゴン フォーサイト・プラットフォーム)</p>	<p>世界中で100社以上の企業やブランドが採用し、総計4千億円を超えるソーシャルメディアへの投稿を、多言語にて収集・比較・分析できるプラットフォーム。</p>
<p> (ダブル・ピー・エス ソフトウェア)</p>	<p>SAS言語で記述されたプログラムをそのまま実行し、データ加工、統計処理、グラフ処理などが実行できる、汎用性の高いプラットフォーム。</p>
<p> (タブロー)</p>	<p>担当者が日々の業務で利用できるビジネス・インテリジェンスツール。分析結果は多彩なグラフで表現され、ドリルダウンによるデータ集計や分析も簡易に行える。</p>
<p> (スカイツリー・サーバー)</p>	<p>Hadoop環境上で動くエンタープライズ向け機械学習エンジンの商用化に成功した数少ないソフトウェア。高速に生み出される高精度なモデルを用いた予測分析が可能。</p>

マーケティングプラットフォーム事業の主な製品

 <p>Rtoaster (アールトースター)</p>	<p>最新のデータマイニング技術を駆使して実現された、商品自動推奨機能を搭載したレコメンデーションエンジンのSaaS型サービス。 顧客属性連携と、行動ターゲティング機能を持つ、国内唯一の総合型レコメンデーションエンジン。</p>
 <p>L2 Mixer (エルツーミキサー)</p>	<p>検索エンジン連動広告において、大量キーワードを出稿した際に想定される膨大な数の出稿パターンの中から、最も効率の良いものを発見する、リスティング広告最適化のSaaS型サービス。最適化技術を応用。 ポートフォリオ型の出稿自動化エンジンとしては、唯一の国産ツール。</p>
 <p>Cloudstock (クラウドストック)</p>	<p>大容量データの蓄積および分析を可能とする、PaaS型クラウド・サービス。 日々大量に発生するデータを、クラウド上で適切に蓄積・処理するとともに、BIツールで管理・分析を行うことも可能。</p>
 <p>ReceReco (レシレコ)</p>	<p>「家計簿をリデザインする」をコンセプトに、レシートのデータ化から、分析、記録、共有までを無料で提供する、無料の家計簿／支出管理アプリ。スマートフォンで写真を撮るだけでレシートの情報がその場で自動データ化され、グラフなどで簡単に分析することが可能。 ※2013年度グッドデザイン賞受賞</p>

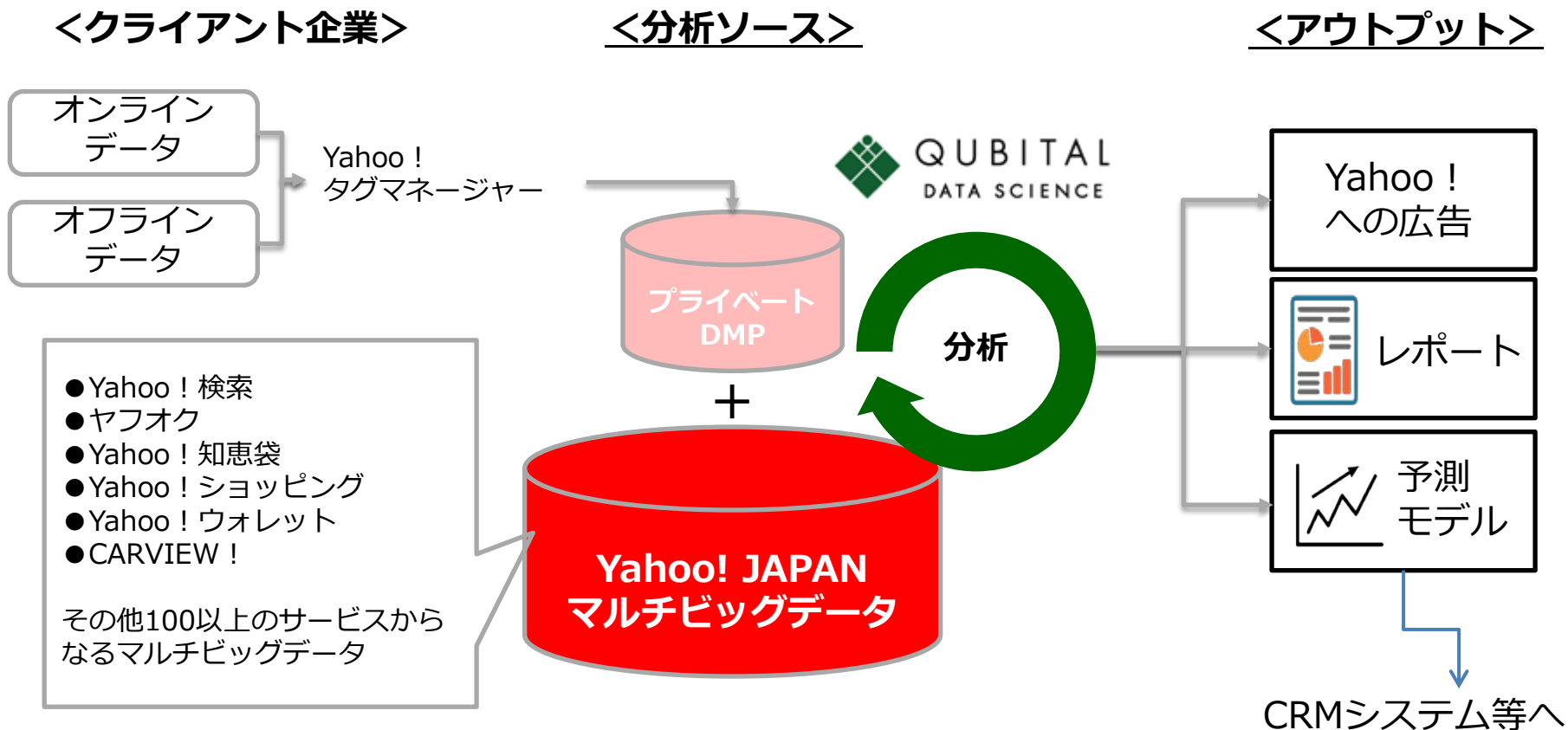
会社名	事業内容
 <p>BrainPad US Inc. (米国・カリフォルニア州)</p>	新規商材開拓と先進技術発掘のための リサーチ拠点。
 <p>博湃信息服务(大连)有限公司 (中国・大连市)</p>	アナリティクス事業の生産性向上を目的に、 本社が受託した分析業務のうち、定型的な 作業をオフショアセンターとして請け負う。
 <p>株式会社ブレインパッド ビジネスオペレーションズ (東京都港区)</p>	上記大連子会社の管理業務を行うための会社。

本年4月1日付にて連結子会社化したM y n d(株)については、P27～P29を参照。

グループ会社の紹介：株式会社Qubitalデータサイエンス



ヤフー株式会社との合併会社。（当社持株比率49%）
企業が保有するデータに加え、ネットユーザに高いカバレッジを持つ
ヤフーのデータを活用し、マーケティング課題の新たな解決を可能に。



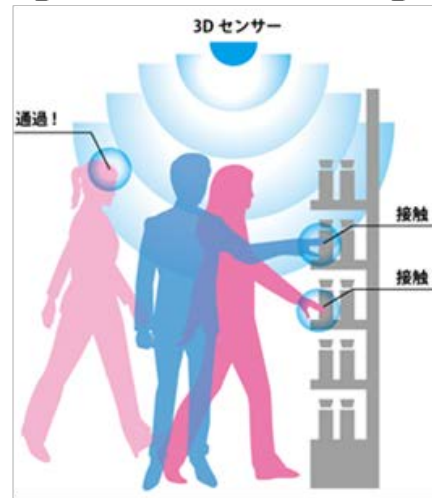
日本初の「店頭購買行動の全自動分析サービス」を提供。

〔 独自に監視カメラのデータを利用した解析サービスも提供。 〕

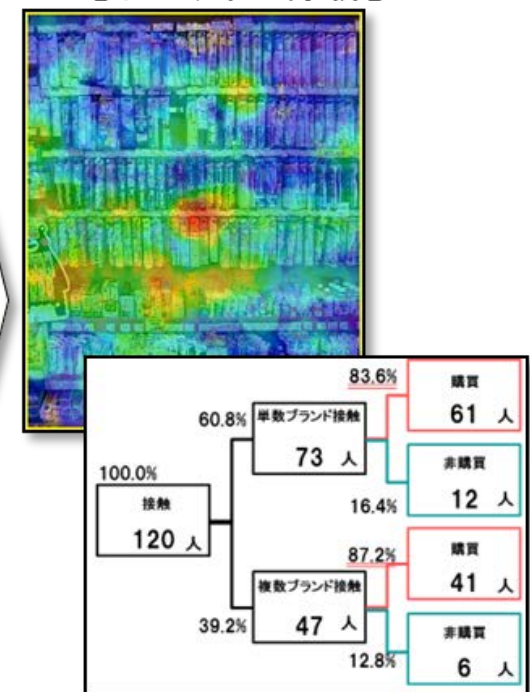
新商品の購買のうち、約80%は非計画購買であり、店内での買いまわり行動の分析は非常に重要。

※ 本年4月17日付にて、連結子会社である(株)ミディーから当社への事業譲渡が完了。(株)ミディー自体は、解散および清算する予定。

【3Dセンサーイメージ】



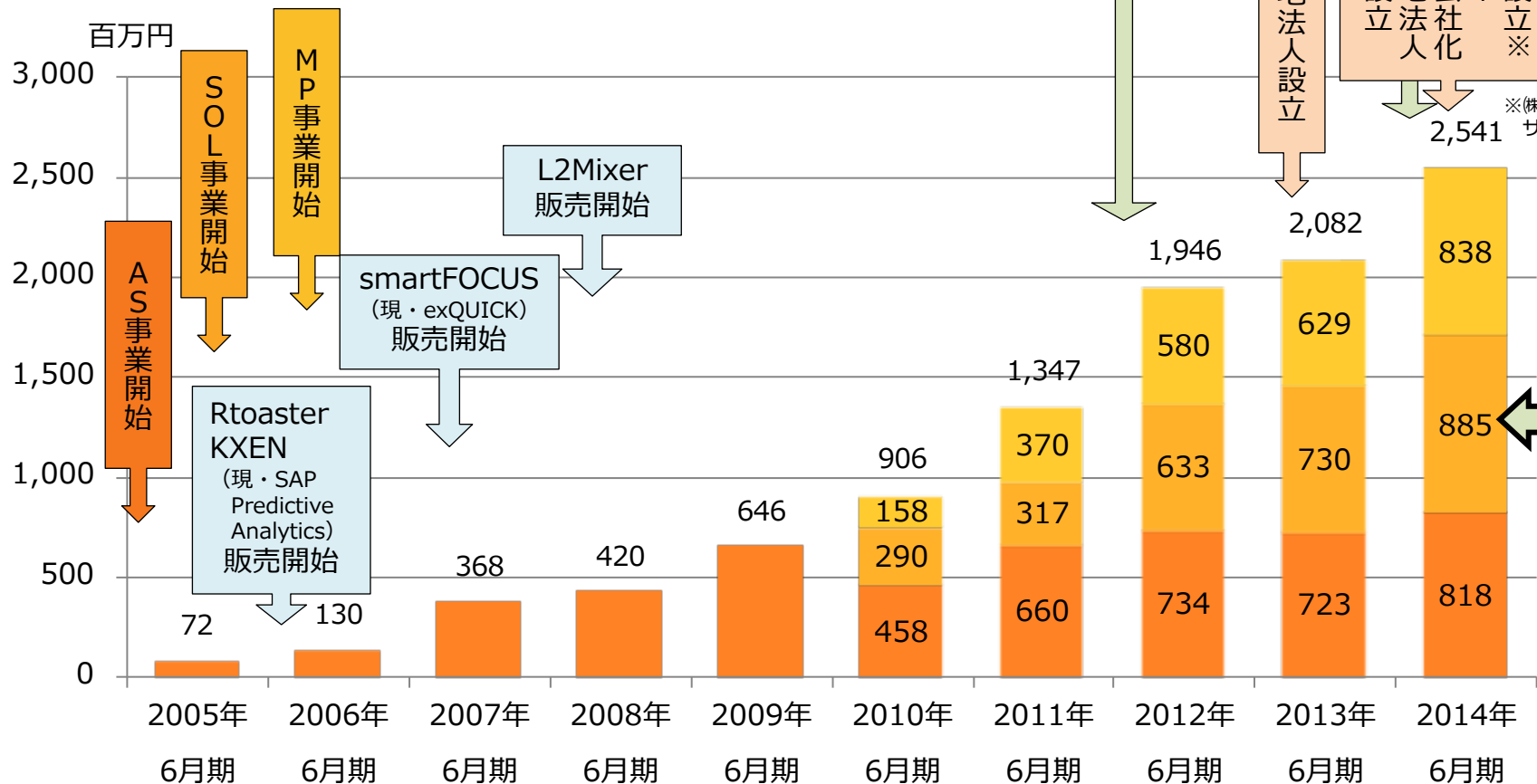
【データ化&分析】



当社グループ創業10年間の歩み



- MP事業：マーケティングプラットフォーム事業
- SOL事業：ソリューション事業
- AS事業：アパリティクス事業



東証一部に市場変更

東証マザーズに上場

中国現地法人設立
米国現地法人設立
ミデイー子会社化
QDS設立※

※(株)Qubitalデータサイエンス

3事業の売上高がほぼ均等に

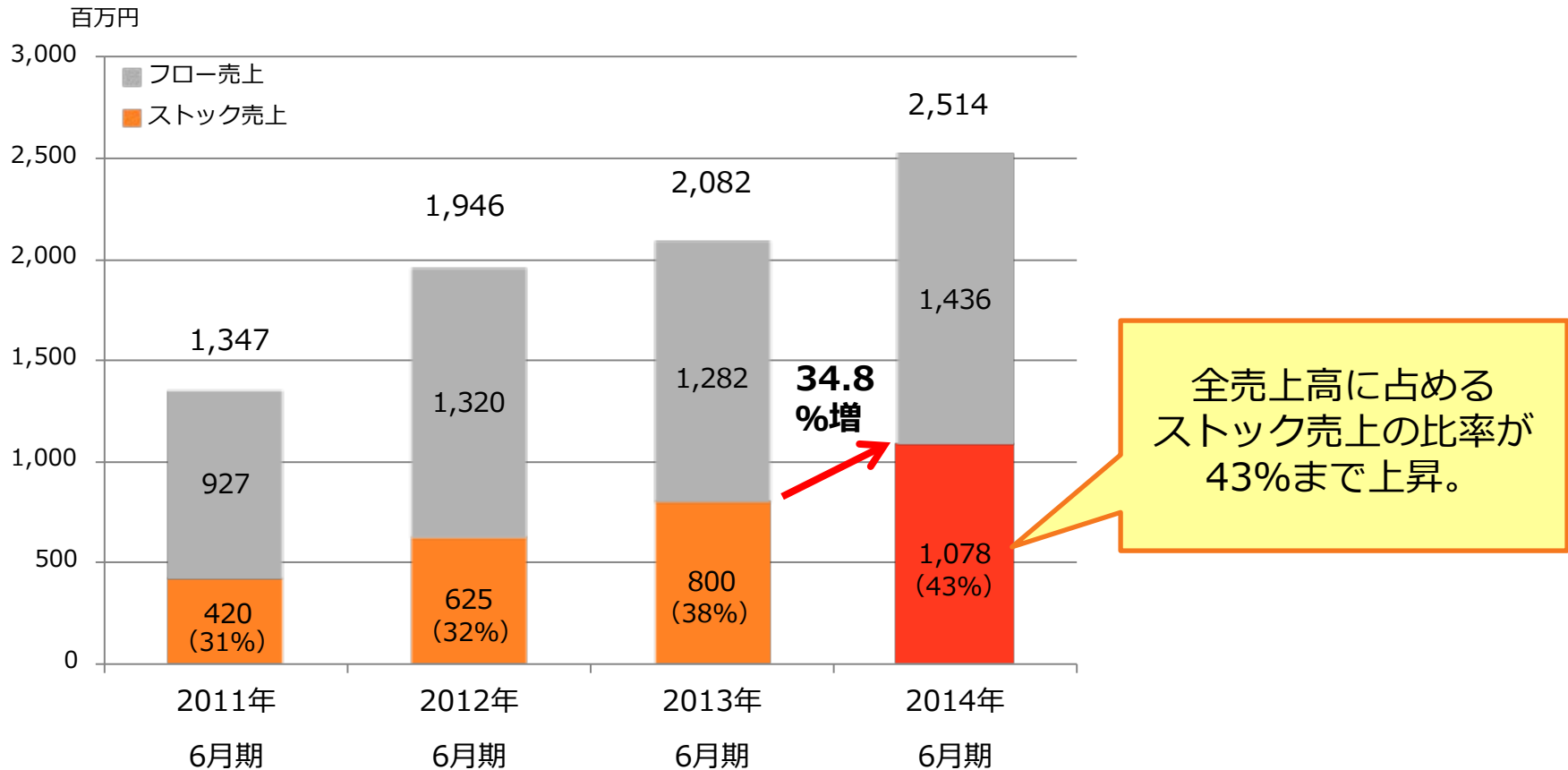
2004年創業

連結売上高の推移
2009年以前のセグメント別の売上高は未公表です。

創業10周年

ストック売上高の推移（個別）

長期的な計上が見込めるストック売上の推移は、以下のとおり。
 （ソリューション事業とマーケティングプラットフォーム事業のストック売上合計）





Data Analytics for Sustainability

データ活用の促進を通じて持続可能な未来をつくる

本資料に記載されている戦略や計画、見通しなどは、過去の事実を除いて予測であり、現時点において入手可能な情報に依拠し判断された一定の前提条件に基づいております。したがって、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは乖離する可能性があることをご承知おきください。また、グラフ内の数値は端数処理により総和が短信等で開示している合計額と一致しない場合があります。なお、2011年6月期 2Q以前の数値は未監査でありますため、当該期の数値は参考資料となります。

本資料における情報は、本資料が作成された時点のものです。将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に記載された会社名・商品名・ロゴは、それぞれ各社の商標または登録商標です。